

理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.05.16 RMB 3元 HK$10



特别推荐



观察家

“中国模式”走向终结

如果再发生经济危机，也不尽是坏事，至少我们可以停下来想想什么才是我们想要的生活？

45

市场

最牛行长夫人暴富清单

50岁的安月芬在无锡市总工会干部学校任职，有何能量令她连续斩获两家公司IPO？

17

重点新闻

要闻

03 铁矿石指数6月发布

指数平台已搭建完毕，国内外一些交易机构也开始试探交易的可能

06 宏观调控弹性下降

4月数据反映整体经济运行平稳，但实体经济感觉并没有那么乐观

中国

09 无锡地铁“急刹”

无锡地铁2号线因补充环评未获批准就擅自提前开工而被叫停

11 三亚免税购物“满月”

与香港相比，三亚免税购物还有很大差距，游客不会专门为购物而来

市场

24 “煤老板”与互联网约会

一些煤老板退出煤炭领域后，将互联网作为投资的主要方向

公司

25 华菱钢铁巨亏之谜

亏损26亿元，主要问题在于管理费用和财务费用的提高

地产

37 短贷暗涌房地产

在2010年房价上涨潮中，住房再抵押贷款的资金，四成以上用于购房

生活方式

53 “股神”之子爱音乐

他是个音乐家，但人们更感兴趣的是“巴菲特”这个姓氏所赋予的光环

《一周调查》栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现

中国平安
PING AN
保险·银行·投资

详见第15版

客户服务热线
800-810-9060
NO. 519期
每逢星期一出版 本期60版
国内统一刊号：CN37-0027
邮发代号：23-327

比08年金融危机时更难

中小企业危情报告

■ 本报记者 陈周锡 上海、温州报道

5月4日，工信部发布通知，要求各省区市主管部门开展中小企业融资情况调查，15日之前，将调查报告报送到工信部。此次调查，涉及中小企业资金缺口、民间借贷实际利率、因资金链断裂而倒闭的中小企业户数等16项内容。

与此同时，中小企业困境已引起全国工商联的高度关注，之前他们耗时2个多月对广东、浙江、江苏等16个省进行系统调研。结果发现，中小企业特别是小型、微型企业的状况，可能比2008年金融危机时更为艰难。据悉，这份调研报告将递交给国务院。

事实上，在成本上升等压力下，如今浙江、广东、江苏等地，一些中小企业已出现半停工、停工状态。

要素制约

回到温州办公室，吴强一脸郁闷。就在头天（10日），他在上海为公司员工去美国参展办理签证，结果4个人中有3个人被拒签。吴强说，一个人去参展能干什么，眼看着十几万元摊位费就要打水漂，“今年生意难做，不仅我们做外贸的日子难过，那些生产企业更是亏本经营。”

吴强说，清明节后，浙江、广东、江苏等地中小企业，不断出现半停工、停工状态。“我现在都不敢接大单，担心企业缺电、缺工，生产不了那么多产品。另外，至今人民币对美元还在升值，使得原本就很微薄的利润再次被压缩。”

“成本大幅上升，今年是中小企业最艰苦的一年，比金融风暴时还要苦。”一位温州制鞋家族小企业负责人李老板说，去年底以来，一吨鞋底材料涨了三四千元，相当于一双鞋子涨了3元；胶水已经涨了一倍；工资涨了20%，还请不到工人；再加上拉闸限电，中小企业想不死都难。

温州市经贸委监测显示，今年前3个月，该市眼镜、打火机、制笔、锁具等35家出口导向型企业销售产值同比下降7%，利润同比下降30%左右。同时，这些企业订单金额出现减少趋势，单笔订单平均金额比上年同期下降的占16.7%。这些企业中亏损的占1/4多，仅三成企业利润保持增长。行业平均利润率为3.1%，利润率超过5%的企业不到10家。

▶下转02版



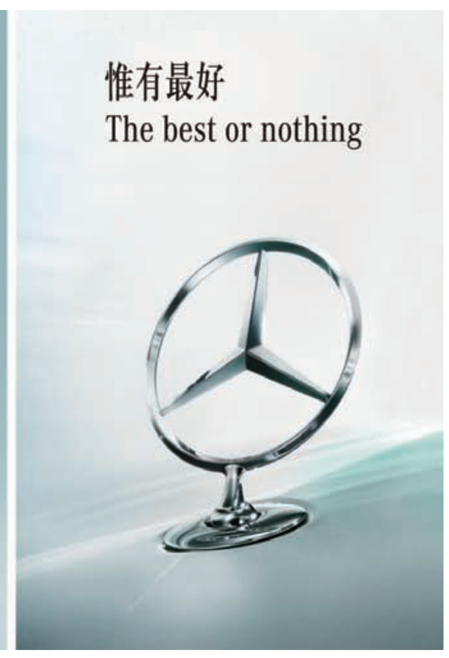
谋略曹兴诚

台湾联电集团荣誉董事长曹兴诚被认为是台湾分量最重的企业家之一。他参与开创了台湾的半导体产业，并且带领联电快速发展，成为了全球第二大硅半导体生产企业。

作为联电的灵魂人物，曹兴诚以“善于谋略”而闻名，他喜欢围棋，善于将复杂的观念用简单的语言表达。他爱读史书，善于掌握时机，快速行动。曹兴诚在并购和合并方面的策略也令人称道……

（相关报道见▶43版）

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



> 国内无论是资产管理人还是投资人，幸福感都远远比不上巴菲特

像老巴一样幸福

■ 赵娟／文

4月30日凌晨三时，奥马哈体育馆奎斯特中心的四个入口都已经排起了长龙，据说来自美国佛罗里达州的一位小伙子凌晨12时就开始彻夜排队。一年一度的伯克希尔·哈撒韦股东大会上午将在这里举行。

早上7时，提前一天到达的深圳明达资产管理公司董事长刘明达整装来到奎斯特，81岁的巴菲特及他的伙伴87岁的查理·芒格将在这里与来自全世界的投资者和媒体见面。每年此时，这个美国中部的小镇奥马哈都会热闹起来，当地人把这一周叫做巴菲特周。

结伴行

对于刘明达而言，巴菲特一直是他投资理念的领路人之一。他说：“这样一位老人、二十几人的团队、管理着3000多亿美元的资产并一直保持着优秀的业绩，可谓一个神话，来亲眼看一看是每一位职业投资人的夙愿。”

做了很久准备的不仅是刘明达，许多国内投资者都结伴而行，例如兴业全球基金副总经理杨卫东、南方基金研究总监史博、上海尚雅资产管理公司总经理石波、榕树投资CEO翟敬勇等等，还有一些券商专门组织了小型的团队前往。

在巴菲特股东大会期间，从纽约到奥马哈的机票价格已经超越了纽约到巴黎，而大会前两天飞机上前去参加巴菲特股东大会的乘客会占一大半。

2007年巴菲特股东大会的参会人数是27000人，今年这一人数已经超过了4万人。由于去年巴菲特将伯克希尔B股1股拆成50股，拆细后的价格仅为约80美元一股，大大降低了参会门槛，参会人数每年在以5%到10%的速度递增。

刘明达笑言，在奥马哈遇到了许多在国内几年都没有见过的老朋友，巴菲特的股东大会也成为华人投资家和企业家的一次大聚会。

但在股东中大多数还是巴菲特的长期投资者，来参会的有许多是白发苍苍的老人，还有不少家庭老少齐上阵，一位18岁的少年已经连续10年来参加股东大会。

▶下转05版

四部委调研即将收官 “转基因主粮”商业化推广或延

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

一场影响中国转基因主粮商业化推广进程的调研正接近尾声。

本报获悉，今年4月开始，由国务院食品安全委员会负责组织，农业部、科技部、卫生部和环保部等四部委联合组成的转基因安全调研组，目前已基本结束在山西、山东、吉林、黑龙江、广东等地的调研，目前正在完成文字调研报告。

接近调研组的知情人士透露，本次调研的范围涉及到转基因农作物的研究、监管、推广等一系列重要环节，还包括对进口大豆、玉米的检测，以及我国转基因种业的发展等。

5月3日，国务院负责食品安全的部门组织召开了一次转基因主粮商业化问题座谈会，但据了解，参加座谈会的代表中并没有转基因专家。

上述知情人士同时称，调研最终结果虽然并不会对外公开，但从目前的迹象来看，中央推进转基因主粮商业化的步伐已经生变。据悉，在农业部方面即将推出的《全国现代农作物种业发展规划（2011-2020）》中，对转基因主粮商业化并没做过多表述。

调研

调研的消息最早其实来自于4月28日的第四届转基因生物安全国际论坛。当日，环保部国家生物安全管理办公室处长王捷透露，四部委组成的转基因安全调研组发现，“在一些地区转基因作物非法种植的现象还是存在的”。他同时表示，国务院主要领导高度关注转基因及其产品，在有关批示中表达了对这一领域的担忧。

本报从上述知情人士处获知，按照国务院食品安全委员会的安排，在接近一个月的调查过程中，四部委的联合调研组检查的农作物品种主要是违法流通在市场上的转基因玉米、水稻。

▶下转07版

社论 Editorial

谁为影子银行埋单

4月份消费价格指数（CPI）同比上涨5.3%，仍然高位徘徊。数据公布次日，央行即宣布从18日起提高存款准备金率0.5%，专家称此举冻结商业银行资金3700亿元。这在预料之中。但就收缩流动性而言，恐怕还是杯水车薪。

提高存款准备金率、加息等紧缩货币政策显然控制住了信贷规模。不过摁下葫芦浮起瓢。看看中国金融市场正在上演的一幕吧：大大小小的市场主体都参与到了商业银行体系之外的融资创意中，每个人都成为了放贷人，以各种形式持有信贷资产。这是信贷资金之外体量庞大的影子银行体系，却处在金融监管盲区。

正是这一体系成为持续紧缩政策下的放水者。无法单纯地指出谁该为这种情形负责。在银行信贷紧缩的情况下，小额贷款公司、担保公司、典当行、地下钱庄越来越活跃，融资类信托产品也是层出不穷，银行甚至开始直接为其贵宾客户做委托贷款的业务。在影子银行体系中，人人都可以放贷。在这里，不但没有存款准备金，而且还拥有更高的货币乘数和杠杆。

流动性紧缩政策遭遇影子银行的对冲。甚至紧缩力度越大，对冲程度也越高。由于金融机构存款利率仍然远低于目前通胀率，这正对储蓄资金形成某种激励和诱导，——进入影子银行体系中的资金实现了事实上的利率市场化，资金获得了真实价格。央行最新公布的数据可以为证：，4月份住户存款净减少4678亿元，存款搬家的情形再现。由于股市下挫、黄金白银暴跌，房地产依然在调控阴霾中、农产品已被投资者抛弃，这净减少的4678亿元存款去向哪里？

可以肯定相当一部分资金进入了影子银行体系。本报记者调查发现，这些资金或购买投资房地产或者地方融资平台的信托产品，或直接委托银行向需要资金的机构发放委托贷款，无论何种形式，都已变身为信贷资金。

我们认为，这是不当的宏观政策和金融机构合力的结果。长期的负利率使得存款资金寻求保值通道，诸多金融机构则以转型创新之名，帮助市场投资者实现“创意”融资，或“以价补量”放高利贷、或帮助客户放高利贷。投资者资金得以保值，金融机构在紧缩中保证了收益。看起来皆大欢喜，宏观风险被弃之一旁：影子银行令杠杆与流动性风险激增，泛滥的资金让资产价格上升，同时也推高了通货膨胀。

但是没有谁愿意主动放弃这个游戏。在影子银行膨胀过程中，每个人都相信泡沫可以维系，债务人将凭借其融资所得换取成倍的回报，债权人可以高枕无忧。不过紧缩本身就意味着刺穿泡沫的可能性很大。当这个膨胀的链条破灭，明斯基所说的“庞氏型债务人”出现之时，谁来为影子银行埋单？

也因此，中国银监会主席刘明康对影子银行的强硬是对的。他在多种场合提出要防范此种风险，银监会也对银信合作业务的态度强硬。为恰当评估影子银行体系的资金规模，央行提出了控制社会融资总量的概念。但显然，现在我们还没有看到具体的控制措施和手段。甚至在某种程度上，一些地方可能对影子银行的膨胀“睁一只眼闭一只眼”，毕竟，它在信贷口子紧闭的情况下，对“保增长”功不可没。

影子银行理论的鼻祖明斯基说过：“在商人与金融中介机构积极谋利的世界中，创新者将永远领先监管者一步。当局若能约束银行业，并清楚了解影子银行业者与其他冒进的金融机构的所作所为，则比较有机会减缓经济失序膨胀倾向之冲击。”

于今而言，我们认为有两点需要关注。其一，货币紧缩如不能纠正负利率，只能逼迫更多资金在体系外寻求保值；其二，监管机构对于银行业的约束应侧重于制定各类资产的最低净值要求，将银行业的资产与净值比率控制在适当水平。这并不容易，也不可能毕其功于一役，不过要是不这么做，我们看到的风险就会酿成一场金融灾难。

药品冷链标准成形 强制执行尚需时日

■本报记者 张斌 北京报道

讨论了许久的药品冷链物流标准终于起草完成。推行后将会使药品流通这个“散、小、乱、弱”的市场重新洗牌。

不过，即使此标准出台也仍处于试运行阶段，离“强制执行”仍需要一段时间。

“一旦强制执行，一些小企业会倒掉，但是现在最后的标准还没出来，行业调整情况还要看最终的标准。”全国物流标准化技术委员会冷链物流分技术委员会秘书长刘卫战说。

医药冷链标准完成

作为医药物流“新管家”，商务部在5月5日出台了《全国药品流通行业发展规划纲要（2011—2015年)》。

专题新闻发布会后，商务部市场秩序司副司长温再兴透露：“这个领域相关的规范、标准会尽快出台，目前，医药冷链物流的标准已经起草完成。”

这项全国性的冷链标准行业内已经讨论了许久。

中国医药商业协会的统计显示，中国医药市场规模为7000亿元，医药流通企业1.3万家，而前500名几乎占据了医药经营份额的90%。也就是说，其余1万多家流通企业的经营规模不超过700亿元。同时还有医药零售企业和门店30万家，农村各类医药网点超过50万个，这些都是各自经营，并没有纳入大型医药集团的管理范围。

这是一个真正的“蚂蚁”与“大象”混杂的市场，“散、小、乱、弱”，非常的混乱。去年爆发的“山西疫苗事件”阴影犹存，问题直指流通环节，冷藏车“不制冷”是导致高温疫苗出现的原因之一。

“一些小企业实际上没有通过国家资质审核，就私自运营药品流通业务，他们不会顾及到产品是否在规定的温度范围内运送。”刘卫战说，“医药流通质量出了问题，追根溯源是非常困难的。”

> 讨论了许久的药品冷链物流标准终于起草完成。推行后将会使药品流通这个“散、小、乱、弱”的市场重新洗牌

“如果注射疫苗后有不良反应，首先考虑用药是否正确、药品质量是否有问题，以及被注射者的体质是否适合注射等方面的因素。但很多时候，最后调研发现是流通环节出了问题。那么，流通环节凭什么来证明是否真的出了问题、怎样产生的、哪个环节产生的？这些都是难以追溯的，因为现阶段药品冷链物流仍具有多重关系、多重周转等特点，很难在流通的每个阶段都提供温控记录。”刘卫战如是说。

“标准”背后的故事

这份“药品冷链物流标准”草案是以浙江英特药业这家公司主导完成的，一家企业何以能起草一项全国性的标准？

这背后有一段故事。

时间倒退至2008年初，浙江英特企业发展部的副经理朱苗佳介绍，当时接了国外一家医药企业的大单子。

“人家一上来就要我们提供药品冷链物流的技术标准、规范，我们就拿出了当时现有的东西。结果对方告诉我们不是这个东西，我们提供的只是冷链企业怎么管理的规章制度，不是他们想要的企业操作标准。”朱苗佳说，“由于这是个非常重要的客户，当时咱们国家，包括各个地区还都没有这样一个标准，我们就想到了自己做。”

浙江省发改委、经贸委和医药质量监督局听说之后都非常的支持，因为对整个医药物流行业来讲，当时确实缺少这样一个东西。

完成之后，经过浙江省医药行业协会、医药工业协会等讨论，很快以浙江英特的标准为蓝本的《药品冷链物流管理技术与规范》在浙江省全面推广和执行。

2008年底，正值医药行业某主管领导考察浙江省，他也认为这个标准非常好，推荐他们上报给中国物流行业协会和国家标准化管理委员会，争取推广为全国性的一个标准。

为此国家还在2009年11月成立了冷链物流分技术委员会。

此后，经过了多次会议，征求了各地专家的意见才形成了目前这份全国性的冷链物流标准草案。

“西方发达国家，食品冷藏达到80%至90%，中国目前还不到20%，而药品冷藏更是缺乏标准，我们现在编写标准真的很不容易，因为是全国首创，有时为一个数据，比如讨论验收发货时间，到底多长时间合适？行业协会开会不少于四五次研讨。”朱苗佳表示，“不过，草案出台也只是推荐执行的标准，还不能达成强制性的标准。”



商务部市场秩序司副司长温再兴透露，医药冷链物流的标准已经起草完成　　全景 / 供图

试运行阶段

为何这份准备了如此之久的标准并不能在全国强制推行？

一家不愿公开姓名的小型医药物流企业负责人表示：“企业生产、流通缺乏冷链的原因就在于成本投入过高。目前，国内从事医药物流快配的企业，利润不到1%。大规模地增添冷链设备并不现实，而是停留在数十个保温箱、一两辆冷藏车的规模下运作。”

“90%以上的医药流通企业都是中小企业，经营规模在4亿元以下，根本没有能力建设现代物流中心，更无法投资现代化的信息化设备和自动拣选设备。”他说，“一个销售额为4亿元的快配型企业，仓库大概有60~80个人，而且要天天加班，作业强度非常大。这也意味着成本高，效益低，采用信息化投入的欲望也就不强烈。”

据全国医药技术市场协会统计，企业内部使用良好信息化系统的医药流通企业最多不超过100家，相对于1万家流通企业来说，只是1%的概念。

“能够提高医药流通企业信息化水平，是一件路漫漫的事。你一下子把这个标准强制执行，流通就会出现问题。行业的整合也是需要时间的。”上述企业表示。

对于这个标准缘何不能强制执行，刘卫站从另一方面给出了解释：“这个标准能否适应全国，需要配合一段时间的考验。”

“我们需要观察，这个标准对一些药品冷链技术条件和经济相对落后的地区是否能够强制执行，如果他们做不到，有什么补救的措施可以补充到标准之中。对基层制定的标准需要与其相应的模式吻合，需要考察高温、高湿和偏冷地区，经济发展水平能适应到什么程度。”他说。

刘卫战说标准试行期大概是一年，真要强制执行还需要走相应的立法程序。

中小企业危情报告

上接01版

另外，之前中小企业介入很深的船舶制造业，也出现罕见的冰冻期。温州市经贸委监测，今年前3个月，该市19家造船企业产值同比下降4.2%，亏损企业亏损额达2800多万元，同比增亏近800万元。值得关注的是，目前造船业产能只发挥三成左右，订单金额同比下降2%，一半左右的企业没有订单。

“比2008年还要艰难。”浙江省中小企业局办公室主任蔡章生认为。

浙江省民营企业协会秘书长杨拥军透露，之前浙江有关企业协会负责人座谈，一致认为市场需求还是好的，但鉴于成本上涨，企业利润已经很薄很薄，企业“做大还不如做小”。浙江省中小企业局发展规划指导处处长应云进说，目前中小企业困境主要受要素制约影响。

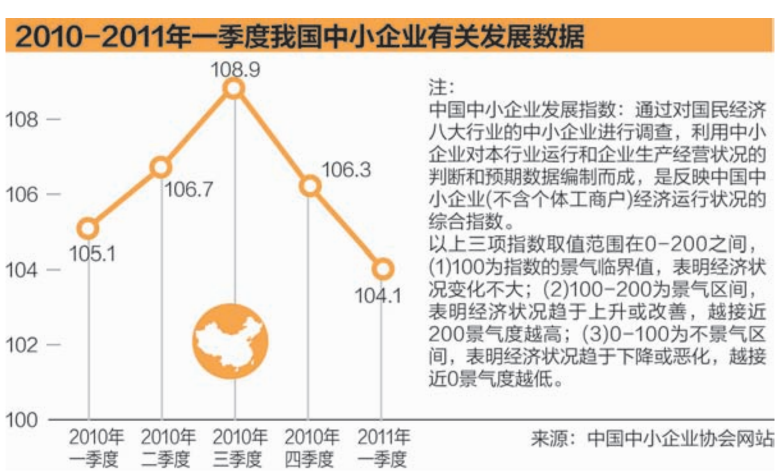
应云进说：“与2008年金融危机时外需锐减、订单减少完全不同，这次浙江中小企业订单很多，但面临缺电、缺工等要素制约，成本上升致使利润下降。”

“大家都在撑。”吴强说，不论内销外单，订单明显短缺，工厂普遍处于半开工亏损状态，即使开工充分也无多少利润。

资金链断裂

最近，不小中小企业资金链断裂，引起吴强的极大关心。

在浙江乐清，以电线、电缆、电器为主业的三旗集团，因资金链断裂濒临破产。之前两年，该集团资产遍及江苏、秦皇岛、广东、江西、上海等地，其中在江苏太仓还购置了近800亩的土地。吴强说，三旗集团在房地产领域扩展太快，现在难以为继。另外，一家温州知名餐饮连锁企业，因法人代表无力偿还几百万元高利贷，而被迫关闭。



在北方内蒙古包头，富豪惠龙集团董事长金利斌，因深陷巨额债务自焚身亡。民间传言，该集团民间高额利息融资共达12.37亿元，其中借贷10万元以下的债权人每月2分利，借贷10万元以上的债权人每月3分利。另外，还有一些商业银行、农信社、典当行、担保公司等多家机构牵涉其中。

“主要还是资金问题。”应云进说，长期以来，中小企业习惯在宽松的货币政策下生存发展，所以每次宏观调控伴随银根紧缩，总有一些企业在一夜间猝死。“资金管理，是中小企业最薄弱的。一旦信贷紧缩，他们的融资问题就会暴露出来。”

事实上，中小企业资金压力，已经引起工信部的高度关注。一份来自工信部的中小企业简报称，2010年，中小企业平均库存周转率比上年下降4.6%，应收账款周转率比上年下降12.1%；平均应收账款周转周期达到99天（2009年为91天），平均存货周转周期达到126天（2009年为124天），两者之和达到225天，表明中小企业周转性资金继续吃紧。

令人关注的是，浙江严重的“短贷长投”现象，更是加剧了中小企业的资金压力。

一份来自官方数据显示，去年，江苏贷款余额约42121亿元，其中短期贷款约17689亿元，中长期贷款约23164亿元；广东贷款余额约51799亿元，其中短期贷款约2323亿元，中长期贷款约35838亿元。与江苏、广东不同，在浙江去年46939亿元贷款余额中，短期贷款竟然高达26045亿元，中长期贷款只有18800万亿元，资金安全难以保证。

于是，在银行贷款难以为继下，中小企业只有去民间融资，致使民间高利贷盛行。

温州市经贸委调查认为，当前资金面偏紧的企业占了42.9%，企业资金缺口平均约为10%，而企业的贷款满足率仅57.4%。

据温州市人行调查，当地各大银行贷款利率已经全面上浮30%到80%。另外该行监测显示，3月末，温州民间借贷市场综合利率水平为24.81%，折合月息超过2分，再创温州实行民间借贷利率监测以来的历史新高。一季度温州民间借贷综合利率单季上涨11.91%，比2010年第四季度涨幅高8个百分点。而典当行的月利息从上年的2.2分一直涨到了目前的3分。

吴强说，在主业“补血”不足下，还高息融资运作其他项目，这对中小企业无疑具有极大的风险。

“虚胖”的经营业绩

“中小企业目前这种困境，很大程度与其自身有关。”吴强说。

吴强说，之前几年银根比较宽松，于是很多中小企业想方设法去银行贷款，投资房地产、私募基金等行业。“他们哪个手里不是两三套、三五套房子，如今3年时间不到，房价已经成倍上涨，他们都赚翻了，搞制造业敲敲打打的，能那么快赚钱吗？”于是，全城出现一副“大企业造房、中小企业买房”的景象。

更重要的是，一些中小企业把短期信贷用于长期项目投资。

一位温州担保公司负责人说，之前温州一家中小企业去江苏买地，注册资本金1亿元全部来自民间借贷，月息5分，“大有蚂蚁背大象的感觉”。然而几个月之后，该企业那几百亩土地大幅增值，所得收益数以千万元计，令周边企业家望尘莫及，“真是撑死胆大的，饿死胆小的。”

> 尽管订单很多，但面临缺电、缺工等要素制约，成本上升致使利润下降，中小企业特别是小型、微型企业状况，可能比2008年金融危机时更为艰难

在银根宽松时，中小企业加大投资会安然无恙。一旦银根趋紧，银行贷款受阻，他们自然就会把手伸向民间借贷。

“已形成恶性循环”，吴强说，中小企业生存艰难，转而投资房地产、资本等行业；投资高收益，又加速实业资本流入。

安徽省浙江企业联合会秘书长沈友信说，在皖浙江企业年产值十亿元以上的企业已经有十几家，发展状况是很不错的，当地银行也会主动上门给予贷款。他担心，这些上规模的企业不安分于主业，而是跑到外面搞其他投资。

常在河边走，哪有不湿鞋。去年至今，吴强斥资几千万元，与其它十几家制造、外贸企业组成投资公司，涉及房地产、资本运营等。同时为开拓市场、海外移民双重考虑，他去年又斥资在澳大利亚繁华城市买房，如今在澳元大幅升值下，他这房子仅汇率测算就赚了七八十万元。今年，他又去银行贷款1000万元，用于月息两三分的民间借贷，利息差价来补公司员工工资。

吴强说，公司只是一个融资平台，风险都在可控范围之内。然而，一些制造、外贸企业为了取得更多银行贷款，不惜采取低价竞销或略微亏损方式，把企业产值做大。然后，凭借这份“虚胖”业绩去银行贷款，再把资金用于民间放贷。尽管主业不赚钱，但民间借贷赚得更多。“这极大地破坏了原先的经济秩序，使得我们这些本分做生意的公司，面对的是一个及其恶劣的市场环境。”

吴强说，从公布数据看，确实比较漂亮。但事实则不然，中小企业依然很艰难，投资投机收益大有胜过主业，这是极不正常的。

大量中小企业日子过不下去，那么大企业的日子最终也过不好。面对如何解决中小企业困境，应云进有些无奈地说，我们只能采取一切措施，让一切优质中小企业生存得好，其他的也没办法。

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问：北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线

北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼
广告热线：(010)64209022-1151、1252
发行热线：(010)64209022-1175
新闻热线：(010)64209022-1125

上海 上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线：(021)34160312
发行热线：(021)64049862

广州 广州市东山区建设六马路29号荣建大厦7楼D、E室
广告热线：(020)83312438
发行热线：(020)83312438

深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101
广告热线：(0755)82968277
发行热线：(0755)82968277

铁矿石金融力量系列报道 之五

发改委督阵 中国铁矿石指数 6 月发布

■ 本报记者 张向东 北京报道

两个月了，换届后的中国钢铁工业协会（下称中钢协）新班子，终于要打出第一张牌。

本报获悉，中钢协正在筹划建立一个权威的中国铁矿石价格指数，今年 6 月即将推出的是国内矿价格指数，今后还将推出进口矿价格指数。

知情人士透露，此前一次内部会议上，国家发改委当场要求中钢协尽快拿出中国的铁矿石价格指数，以加强在铁矿石价格谈判中的话语权。

与会者还包括冶金矿山企业协会有关人士，中钢协委托该协会来建立国内矿山的价格指数。目前冶金矿山企业协会的指数平台已经搭建完毕，计划于 6 月初开始发布数据。这只是中国建立自身铁矿石指数的第一步。

从明确反对到应政府部门要求尽快建立，中钢协对铁矿石指数的态度转变经历了两年多时间。

铁矿石价格指数是未来开展期货、掉期交易等金融衍生品的主要工具，不过金融衍生产品的出现，还需要有大量现货市场的支撑。据本报了解，国内外的一些交易机构已经开始试探利用这些指数进行交易的可能。

步骤

目前铁矿石定价采用的唯一依据是普氏指数，因其价格主要来源于三大矿山，这让中国企业在对手面前没有丝毫的议价余地。中钢协原秘书长单尚华就曾表示，凡是能被矿山采用的指数，都是对中国钢厂不利的。

据悉，中钢协此次被政府要求推出自己的铁矿石指数，先从内矿做起，是为了避免矿石炒作，先搭建国内市场的价格指数平台，今后还将推出进口矿价格指数。内矿指数主要来自于国内主要铁矿石产地，外矿指数将主要从各港口采集。

事实上，从 2009 年传统铁矿石谈判彻底破裂起，国内的铁矿石指数就已经开始不断出现。到中钢协被要求建立中国铁矿石指数之前，已有多家机构在做铁矿石指数的采集和编制，不过这些机构大都是低调进行。

国内独立的钢铁资讯机构 Mysteel 有近十年的钢铁指数编制经历，是业内公认编制铁矿石指数较为完善的机构，其推出铁矿石指数 MyIpiC 指数是最近两年的事情。Mysteel 资讯总监徐向春说，最初发布铁矿石指数主要是为了更多反映市场状况，现在金融化主要是对进口矿，交易指数的编制，需要更为很具体的品种和交割港口。

> 日照的模式其实是电子盘，类似于准期货，指数和价格成为了交易的工具，这已经踩到了当时的政策红线

MyIpiC 指数分国产矿和进口矿，加权平均后分别形成两种指数，并最终合二为一。目前该指数有一个 40 余人的团队，负责每天和市场的贸易商、钢厂以及矿山进行询价并发布，价格信息以主流市场含税成交价格为准，对内外矿均选取 63.5%的基准品位。

其外矿价格是青岛、天津、京唐、曹妃甸、日照、岚山、连云港这七个主要贸易港口成交价格的加权平均价格。内矿价格是以河北唐山、辽宁北票、山东淄博、山西代县以及安徽繁昌 5 个地区的加权平均价格。

港口的主要数据来源是贸易商，在徐向春看来，这才是整个市场主要的交易群体，之所以不采取钢厂和矿山直接签合同，他认为那是一对一的谈判，最终价格里面可能有很多变化因素，“你必须找发生实际交易的价格”。

国内另外一个较有影响的铁矿石指数发布机构是联合金属网，最初其发布的 Umetal 铁矿石指数也是一个综合指数，并以港口为界限，分国外和国内两个市场。国外市场和普氏一样是依据外矿价格，以美元计价，主要依据矿山。

下一步，联合金属网将主推中国港口现货铁矿石价格指数，倾向于选择钢厂和贸易商的价格，矿石品位选择是 62%，这是目前国际金融交易机构通常采用的矿石品位。联合金属网取中国铁矿石吞吐量前八大主要港口作为权重，每一个港口都作一个指数，然后部分国别、根据规格来做一个全国的铁矿石现货价格指数。

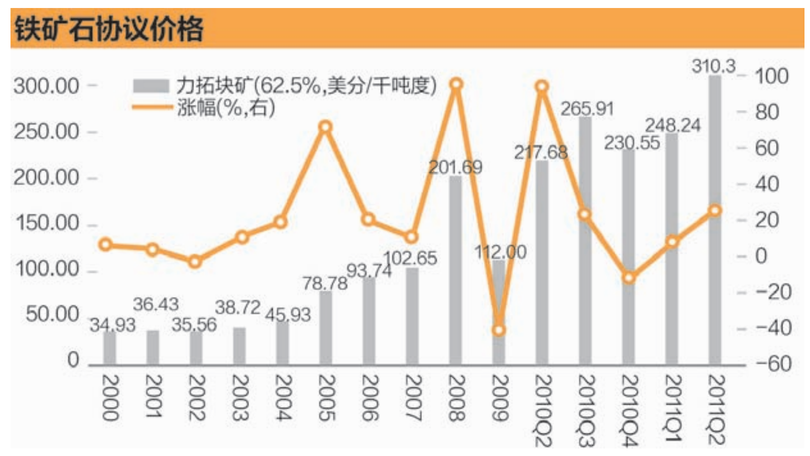
联合金属网的分析师说，两个市场的外盘价格和港口现货价格，就像一个批发市场，另一个是零售市场，两个市场独立运营。

红线

随着政府态度的明确，相关机构对铁矿石指数的编制已经越来越具有针对性，一旦政策开闸，这些经过筛选得出的指数，马上就可以被金融交易机构拿来利用。

Mysteel 资讯总监徐向春说，铁矿石指数谁都可以发布，但问题在于这些指数的价格信息来源的渠道和真实性，关系到这个指数能否被市场接受并应用，另外一个重要因素则是在指数的推广应用上如何避免才到政策红线。

在数家铁矿石指数发布机构中，曾有一家由于踩到了政策红线而被叫停，这便是 2009 年发布“日照指数”的国际铁矿石（日照）交易中心有限公司。



数据来源:中联钢

2009 年 5 月，日照当地的五家民营铁矿石贸易商与日照联合矿石商务公司、山东龙鼎电子商务股份有限公司联合注册成立上述公司，主要服务于国内钢厂、贸易商和国外矿山企业，为国际铁矿石大宗贸易提供交易、仓储、运输、保险、结算等中介服务，同时发布铁矿石指数。

公司总经理拜文汇曾表示，希望用五年时间将日照指数打造成一个属于中国的铁矿石风向标。不过，国际铁矿石（日照）交易中心有限公司仅挂牌 15 天便被中钢协、五矿商会和相关政府部门叫停，理由是涉嫌铁矿石炒作。

有关专家说，日照的模式其实是电子盘，类似于准期货，指数和价格成为了交易的工具，这已经踩到了当时的政策红线。

日照指数的教训至今仍被众多做指数的机构屡屡提到，只能做指数发布、不能做期货工具成为业内一道铁规。但随着指数编制的蔚然成风，未来指数究竟能否成为金融产品的工具，掌控权也许已经不在政府的手中。

至少目前来看，国内一些指数机构大都受到过国内外金融交易机构的邀请，以共同尝试研究铁矿石期货产品，合作的方式是由指数机构来提供指数工具，作为交易的依据。目前市场炒作的主要对象是进口矿，因此目前指数编制机构纷纷开始专门围绕进口矿进行编制价格指数。

不过这些指数编制机构都明白，目前政府和相关行业协会的意见还是很不统一的，只能做前期的工作。一旦进口矿期货交易被允许，相关交易工具会被很快推进。

2011 年初，中国主要铁矿石现货的来源国印度正式推出了全球首个期货品种，进一步推动了市场对铁矿石期货的追逐。印度铁矿石期货由印度商品交易所（ICEX）和印度多种商品交易所（MCX）联合推出，以 TSI 铁矿石指数为结算价格。

某指数编制者称，现在印度已经推出了期货交易，将来一旦形成了规模，中国就会更加被动。

时间表

业内的共识是，铁矿石期货等金融衍生品的出现，需要同时具备指数和现货市场两个基本条件。现在指数已经不缺，问题在于中国钢铁企业与三大矿山之间的价格，是否会从眼下的季度、月度演变到现货。

Mysteel 资讯总监徐向春说，如果没有现货交易，就反映不出价格的变化，也没有操作的空间。有石油、铜、铝的先例，无论将来市场怎样变化，一旦有了大量的现货市场，期货这样的东西是同样可能出现在铁矿石领域的。

钢铁专家、原首钢研研究院副院长戴国庆说，铁矿石以何种形式定价，这在一定程度上将取决于三大矿石供应商。如果未来几年铁矿石现货价继续以前几年同样的速度连年上涨，矿石生产商推动矿石全现货价交易的动力将会很大。但如果国际铁矿石价格将会趋于平稳三巨头推动全现货交易的积极性可能也就没有那么大了。

戴国庆的判断是，1 到 3 年内进口铁矿石不会全部改为现货交易，季度价改为月度定价的可能也不是很大，继续采用在中国现货价基础上制定季度价的模式很可能继续。

在戴国庆看来，从其他已进行期货交易的大宗商品，如原油、有色金属、农产品等大宗商品来看，尽管在某些时段的确受到巨额投机资金操控或影响，但总体来看，真正的“金融化”对铁矿石远期价格的形成应该是利大于弊。他说，“铁矿石假如在中国推出期货交易，其受到金融资本不当操纵的可能性比过去应该更低，而不是更高。”

戴国庆表示，为争得对中国更合理的价格形成机制，应鼓励积极探讨铁矿石在中国进行期货交易的可行性。

与铁矿石期货相对应，中钢协在 2009 年 3 月推出了钢材的期货品种。两年下来，徐向春发现，钢材期货交易的主要参与者是贸易商，大部分参与的贸易商都亏了。他说，这说明在期货市场上，实业机构最终是抵不过资本机构的。



三部委加入占补平衡考核 地方违规将公示

■ 本报记者 宋尧 降蕴彰 北京、湖北报道

关乎建设用地指标的“占补平衡”政策被国土资源部从投资到验收评定全包的局面可能很快被打破。

本报获悉，国土资源部、农业部、国家审计署、国家统计局、监察部和中组部六个部门将共同对2010年度省级政府耕地保护责任目标进行考核，而耕地占补平衡则是考核的一项重要指标。

“过去的考核只有国土部、农业部、统计局三家参与。”国土资源部耕地保护司郑伟元处长告诉本报。新增加的三个部委在中国政府的体系中极为重要，中组部直接负责着官员的考核与任免调动，监察部则主管政府监督，审计局则是各项地方政府数据的审核方。

自2月底国土部和农业部开展城乡建设用地增减挂钩试点和农村土地整治的清查以来，这项工作已经进入了第三阶段——抽查总结。而一批违法违规的情况则将在5月30日全部工作结束并上报国务院之后，对外公布。

“在对全国的土地整治项目进行清查之后，目前国土资源部及其他部委已经掌握了一批违法情况严重的案件，将在清查结束之后对外公布。”一位国土资源部官员对记者这样表示，中纪委、监察部都参与到了清查工作中，许多违法违规的情况是由这些部委查出来的。

内在驱动

“国土资源部强调的是先补后占，对于省级政府部门而言，如果申请新增建设用地指标时有占用耕地的情况，那必须先完成耕地补充才能被批准。”郑伟元告诉记者。

而在实际执行时，几乎全部的耕地补充项目都是通过土地整治工程来完成的。国土资源部上周赴湖北调研时发现，增加耕地的重点，集中在对被弃毁土地的复垦，对未利用荒地的开发，以及对农村居民点的重新安置上来。

以湖北省监利县为例，该县仅通过对其下辖的毛市镇一处进行农村居民点重新安置上，2010年便获得了建设用地指标1258亩，这一数字相当于该县每年建设用地指标的六分之一到一半的水平，而在监利县，与毛市同级别的乡镇还有18个。

“我们县每年使用的新增建设用地不固定，多的时候一年七八千亩，少的时候一年两千多亩。”监利县国土资源局局长周传垓这样向记者介绍。

“原有居民点在腾退之后都复垦为耕地，居民则被集中到了相邻的一条大街之上，基本上都是自愿搬迁。”在毛市镇崔吴村，村长黄坤坡这样向记者表示。

不过，在河北、山东等地，情况则远比监利县复杂。2010年，河北省大举强力推进“农民上楼”腾退建设用地的做法成为舆论诟病的焦点。据记者了解，农业部、水利部也据此对国土资源部有着诸多的抨击。

而随之而来的，则是2010年底国务院47号文下发，要求对农村土地整治的清查，以及国土资源部在2011年起，会同监察部等部委启动的一项清查整顿工作。

在国土资源部的最初设想中，土地整治工程早已不再是耕地保护，粮食安全，这已经成为国土管理部门在土地利用结构上挖掘潜力，是优化土地利用空间格局、提高土地利用整体效率的有利工具。

而在农村地区，土地整治几乎可以说是对中国乡镇重新进行的一场规划布局。“土地整治已经具有了国土整治的意义。”国土资源部土地整治中心副主任郧文聚这样表示。

对于地方官员而言，如此长期地考虑土地整治问题显然缺乏足够的动力。“除了用地指标，政府很难直接



除了用地指标，地方政府很难直接从农村土地整治中获得其他的收益

IC/供图

> 对全国土地整治项目进行清查之后，相关部委已掌握了一批违法情况严重的案件，将在清查结束之后对外公布

从农村土地整治中获得其他的收益。”一位基层国土工作者曾这样说，投入总是需要回报的。

在“十二五”期间不得减少一亩耕地的重压之下，通过大规模开展土地整治新增耕地，弥补城市甚至乡镇扩张所带来的耕地损失，已经成为地方政府从事土地整治最大的驱动力。

但在改变了农村面貌，新增万亩农田的同时，在河北、山东等地，为人所诟病的“农民上楼”运动，显然也与这股驱动力相关。

部门制衡

“本来按照我们的程序设计，这样的局面都是不应该出现的。”一位国土资源部官员有些无奈地对记者称。地方政府希望从土地整治项目中牟利的倾向，最终突破了本来也不是太严密的制度设计。

地方政府希望农村土地整治能很快换来用地指标，农业部希望整治好的农村土地能尽快发挥耕地作用。解决问题的关键或许在引入外部制衡力量，过去由国土资源系统主导的这项大工程此时也迎来引入外界监管的需要。

事实上，土地整治的内容远超出建设用地占补平衡的范畴。

按照官方给出的定义，土地整治系指改变土地利用的不利生态环境条件的综合措施。而其中涉及面最广的土地整理项目，则几乎可以说是对中国乡镇进行的一场重新规划布局。

“农田、水利、道路、绿化、以及村镇布局都被包含在我们土地整理的范畴之内。”郧文聚表示。进行土地整治的目的也多种多样。国土资源部希望通过土地整治工程的开启，盘存量土地、强化集约用地、适时补充耕地和提升土地产能。

郑伟元则告诉记者，这项工作除了国土资源部外，农业部，以及财政部下属的农业综合办公室都有参与，不过，绝大部分的工作都还是国土资源部在做，大部分的资金也是由国土资源系统负责归集。

还是以监利县为例，该县截至目前的28个土地整理项目共投资10.6亿元。“全部是我们国土部门投资的，其它部门的投资加在一起也不过5000万元。”周传垓称。

不过，这一状况，却被农业系统、水利系统的官员大为批评。“国土资源部门既当运动员又当裁判员。”一位农业系统官员曾对本报记者表示，作为土地的管理部门，国土资源部门大力投入到土地整治工作中来，必然会带来一系列的问题。“占补平衡对农民补偿标准很低，补充耕地的数字有虚报，质量有问题。”

本报记者获悉，为了加强监督管理，按照国务院安排，从2010年农业部开始做补充耕地质量验收评定工作。但一年下来，有农业部门的人士反映，地方国土部门基本不配合评定工作。

不过，一位省国土资源厅的官员觉得有些冤，“刚刚开垦出来的耕地，一般都需要几年的熟化过程，才能成为优质耕地，这是农业部门也知道的事情，但他们往往只考虑当年情况，在评定中直接给出较差的评级。”

耕地占补平衡制度的一个核心要求是，“占”优于“补”，或者至少“占”不能劣于“补”。而补充耕地被评为劣等，直接影响的，则是地方政府征收土地时所涉及的耕地面积。

而在监利县，农业部门所批评的“农民获得补偿标准低、补充耕地质量有问题”的现象也被基层部门所否认。

“农民一处宅基地，我们给的拆迁补偿大约在10万到15万之间，而只需要再加两三万元，他们就可以在规划一新的街道上盖起一栋两层的独栋新房。”监利县毛市镇的政府工作人员强调，村民搬迁都是自愿的，“新居住地的条件比原来好得多。”

郑伟元也表示，湖北省是土地整治工作做得比较好，比较规范的一个省份。



“国有化”或成主流 医药商企整合提速

■ 本报记者 温淑萍 北京报道

随着医药流通行业一系列政策的出台,医药商业企业或将迎来一场整合热潮。

本报获悉,挂靠于商务部下的中国医药商业协会正在搜集整理相关业态分类、经营规模等行业信息,为下一步各种标准细则的出台提供参考依据,这些标准细则主要对医药商业企业的流通运行提出规范。

中国人民大学医药行业高级顾问徐东预测,医药流通行业的“整合春天”到来并将维持两年,医药商企或将由目前的1.3万家减少到6500家左右,相应的市场格局,也将由目前的民企数量占据大半个江山,改变为由国有控股医药商业统领市场。

流通费用过高

中国医药商业协会2009年的调研显示,中国有1.3万家医药商业企业。其中,以年经营规模10亿元起步,在1.3万家医药商企中,可以产生百强企业。“但达到50亿元的企业不超过20家,过百亿的更是不到10家。”一位医药商企人士介绍。

据了解,年经营规模过百亿的商企主要有国药集团、上药集团、九州通、华润集团、南京医药、广药集团等。而过50亿元的商企大都为上市公司。

相关人士表示,虽然中国的医药商业企业数量庞大,但集中度非常低。三家领头羊国药、上药、九州通的市场占有率相加,刚刚超出20%,即整个医药流通市场80%的份额,分布在中、小型医药商企手里。“相比之下,美国三大巨头控制着90%的市场份额。”凯雷医药投资总裁方敏介绍。

而中国医药商业协会对2010年中国药品市场总体规模的统计是7000亿元,其中三家领头羊企业营业总额只有1400亿元。

更能说明问题的在于,目前中国药品流通行业的费用达7%,而美国、日本在1%到1.5%之间。流通费用率过高,但医药商企的平均利润率却太低,为1%左右,美国则是1.5%到2%之间,日本为1%到1.5%。

医药商企人士在剖析1%利润率形成时表示,这主要是由逐级分销的格局造成的。比如某三甲医院招标药物配送商,各大医药商企应征,中标的商企总揽药物配送后,由于自身人手不够,就酌情将部分分包给二级经销商,一些‘有能力’的二级经销商,业务太多时也会再分包给三级经销商。

“层层分包加重了流通中的费用,利润也会摊薄,只能靠数量赚钱。”一位医药商企人士说,众多的二、三级医药商企均是规模较小的企业。行业内给予这类小规模企业的描述是,“租个库房,买几辆车,雇几个人就是一个医药商企”。

由于准入门槛低,小规模医药商企在上世纪90年代之后遍地开花,也在近几年的市场竞争和政策变动中陆续倒闭。2009年新修订的《药品经营管理规范》对中小医药商企来说,就是一个生死坎,当时有3000多家小医药商企被“规范”掉了。

巨头商企忙整合

《药品经营管理规范》对于广大的医药商企来说,只是一种小范围的兼并、淘汰整合行动。但下半年密集出台的另三份细则,杀伤力或许更大。

5月11日商务部发布《全国药品流通行业发展规划纲要》提出后,包括医药物流服务规范、药品现代物流企业标准以及药品冷链物流标准在内的细则也将在下半年密集出台。

据了解,目前各省控股的医药商企在3到4家左右,由于这些商企背景深厚,当地的三甲、大型医院的配送,都被他们独揽。知情人士称,各省商务部门对于当地的医药商企发展规划,肯定会作出一定扶持和限制,从而加速医药商企的整合。

在该人士看来,各省扶持的很可能是国有控股的医药商企,而限制的或将是中小规模的民营医药商企。事实上,医药商企三大巨头国药、上药、九州通,早已经开始了大面积圈地整合。

据国药控股人士介绍,今年和明年,每年都将拿出200个亿左右的资金进行市场整合,市场还将进一步扩大。

> 层层分包加重了药品流通中的费用,利润也会摊薄,只能靠数量赚钱

上药则避开国药的广兼并、强整合,实行以点带面的方式稳步扩展市场。上海地区是上药的主战场,90%的市场归于麾下。在扩张中,上药整合了广州的中山医药、福建的省医药公司。今年4月份,再度耗资35亿将中信医药收购。

在上药的思维中,不会每个省都兼并布点,但会从目前已有的上海、北京、广州、福建,作为重心,逐渐辐射周边。而未来的市场目标,仍将是三级甲等大型医院。上药的未来几年的并购策略则是,40%的资金用于分销网络建设。如此看,在2015年之前,上药的扩张心思仍然比较“野蛮”。上海医药公布的2010年年报,公司实现收入374.1亿元。

九州通是一家民营性质的医药商企,靠二级医院、私人医院、药店等配送渠道,迅速扩张发展,其目标是占到整个药品流通市场份额的10%,去年实现营业收入212.5亿元,“过几天,山西太原的网络将顺利完成布局。”九州通人士说。

像老巴一样幸福

▶上接01版

股东大会在当地时间早上8时20分开始,照例是以巴菲特为主角的一段动画短篇开场,气氛轻松。9时22分,巴菲特和芒格走进会场中心开始了3个小时的马拉松式的问答,短暂的午餐后,他们再度回到座位上继续聊了两个多小时,整整5小时,两位老人期间从未起身离开过。

这让刘明达感到吃惊,又深深折服,“作为管理人,在万人瞩目的背景下,参加股东会其实很夸张,但大师不仅是身体好,更是一个长跑的意志力在支撑着他们的职业操守,其实回答问题和报告都可以让助手来做,但巴菲特和芒格多年来一直亲力亲为。”

外界本以为今年会是巴菲特忧伤的一年,他的得意门生索科尔被爆涉嫌内幕交易。实际上在大会刚开始,巴菲特不是介绍业绩,而是开诚布公地讲述了索科尔事件的前因后果,并坦承自己在这项交易中没有尽到监管之职。

无论是接班人、公司业绩、美国经济等最新问题还是对现金流的看法、投资策略等已经多年来巴菲特反复阐述的问题,乃至子女教育、阅读技巧等等问题,巴菲特和芒格都一一认真回答,倾囊相授,淡定又不乏幽默。许多参会人都记得当有投资人再度问到巴菲特为何持有大量现金时,他的回答是:“担心伯南克和Paris Hilton(希尔顿集团继承人)私奔去热带海岛。”引起全场大笑。

在股东大会的现场有许多展台,摆放着伯克希尔所投资公司的品牌,包括糖果、可乐、服装、手表以及机械产品,其中一些还打出了折扣,大会现场还有免费的酒会。股东大会的第二天巴菲特投资的一家珠宝商还举行了特卖会,许多参会人都掏出了钱包。会议中,巴菲特一直还在喝着他钟爱的可口可乐。

思无涯

如同刘明达的感受,同样远赴奥马哈的一位国内公募基金经理觉得,巴菲特和芒格的健康、坦诚、幽默是他这次参加会议最深的体会。

“对于投资方法和理念,我们不能照猫画虎,巴菲特教给我们的其实是一种态度。”这位基金经理说,而他此行最大的收获在于对生活态度的反思,巴菲特以最快的速度追逐着财富,却固守着最俭朴的方式来消费财富,同时又在以最慷慨的方式来馈赠财富。

兴业基金副总经理杨卫东也是第一次参加巴菲特股东大会,他觉得最深的感受莫过于对价值投资理念的再认知,但与此同时,巴菲特为人处世的真诚态度也着实令人称道,这位令人敬仰的伟大投资人,给人的直观印象却是幽默与真诚,这种真诚对待生活的态度的确令人感慨,反观国内不少管理人做了企业之后,就成了神秘人物,离群众越来越远,或者是失去了生活中简单的乐趣,也失去了发自内心的真诚。

南方基金研究总监史博也总结了巴菲特股东大会的四个感受:第一是巴菲特和芒格的身体真好,长寿对于投资很重要,假设每年20%收益,10年6.2倍,只需有40年,投资收益就会达到1470倍,巴菲特开玩笑说百年以后,他最希望被记住的是长寿;第二,乐观、幽默是巴菲特能够贯彻和实现价值投资的核心基石,而巴菲特的幽默更轻松、自嘲,芒格的幽默更冷峻、深刻;第三,职业操守至关重要;第四是他们对于投资专注的力量。

像老巴一样幸福

没有人能否认巴菲特是真正的马拉松冠军级选手,40岁后巴菲特的投资策略就已基本定型。这也让刘明达感到,在国内无论是资产管理人还是投资人,幸福感都远远比不上巴菲特。

巴菲特以节俭著称,他家门口草绿树高,环境舒适,不过巴菲特的房子已经住了60多年。

股东大会的第二天,刘明达还参观了伯克希尔公司的办公楼,但哪怕已经走到这家建筑公司的办公楼下,他都没有想到,就是这样一栋不显眼的建筑会藏着如此伟大的一家公司。

伯克希尔约有20来间办公室,楼道里挂着巴菲特和芒格的各种漫画,有趣而温馨,但整体环境简单得不能再简单,巴菲特至今仍在用纸笔办公,而他们的餐厅就像是普通家庭的大厨房。

伟大的企业通常都具有朴实的特质,在伯克希尔这一点再次被验证。刘明达也深刻地感到,巴菲特的投资理念其实凝聚在他的生活中。在很多人看来,投资原本枯燥,但巴菲特的投资却是件快乐的、简单的事情,只有信念才有可能让一个人坚持这么久。

近距离的观察和聆听后,尊敬变成了亲切和发自内心的谦逊之心,在刘明达看来这位老人更像兄长、父辈,带给他的是一种坚持的信念,对于投资的事业,内心更加平静而坚定。



通胀高位悬浮 宏观调控弹性下降

■本报记者 孙健芳 降蕴彰 北京报道

中国经济在硬着陆和软着陆的选择中再次纠结。

5月11日,国家统计局公布的4月份中国宏观经济数据反映整体经济运行平稳,但实体经济感觉并没有如宏观经济数据那么乐观。

背离

“最近一段时间,我们所有的高端的粮油产品都在滞销,很多消费者在选择消费品时开始下移,以前选择高端的客户现在开始选择中端,以前选择中端客户现在选择低端。”中粮国际南京分公司的罗先生告诉记者。

为了更具体说明,罗先生以中粮集团供应给市场的大米举例。目前中粮对市场供应的大米有高、中、低三档,高档大米以5公斤的塑料袋包装为主,目前超市销售价格在10元/斤左右;中档大米以10公斤的编织袋包装为主,目前超市价格在5元/斤左右;低端大米以15公斤包装或散装米为主,目前超市价格在3元左右。“春节后我们高端米的需求就在下降,目前高端米市场占有率仅有5%,中端和低端大米的消费量在上升,目前市场销售份额分别是20%和70%左右。

中粮与超市沟通得到反馈信息是,不仅是中粮的产品出现了消费选择下移,很多产品都出现了消费者选择下移的情况。罗先生分析,可能通胀影响了人们的收入,导致了消费者的信心下移。

然而,4月份中国经济景气监测中心和尼尔森公司公布一季度中国消费者信心调查却显示,2011年一季度中国消费者信心指数为108,比2010年四季度上升8点,农村和城市消费者信心均明显回升。

与其印证的还有社会消费品零售总额,今年一季度中国社会消费品零售总额42922亿元,同比增长16.3%,4月份消费品零售总额增幅也达到17.1%。

谁在说谎,哪类数据又反映整体经济的真实情况?

不仅消费数据,企业运营层面也与电力统计数据之间出现矛盾。

上海电力一位部门主任告诉记者,今年前4个月用电需求比去年还要猛。中电联公布的全国全社会用电量数据一季度同比增长12.7%,比去年四季度明显回升,中电联还称今年是继2003年至2004年以来缺电最严重的一年。

这让南京金海威国际供应链管理股份有限公司副总裁周春年感到惊讶,“这不对呀,我们公司今年第一季度营业总额比去年同期下滑10%。”

与周春年感觉相印证的是中国采购经理人指数(PMI),2011年5月初中国物流与采购联合会发布的PMI为52.9%,环比回落0.5个百分点,走向偏弱。

相似的矛盾还有:在刚刚结束的春季广交会上,外贸企业订单中短单占90%,这说明出口企业对未来出口趋势仍心存疑虑。而海关总署最新数据显示,4月份中国出口1556.9亿美元,一举刷新了去年12月创下的1541.2亿美元的历史纪录。

中国经济正处于过热的边缘,因为通胀压力上升而出现电力短缺?还是正在快速放缓,面临“硬着陆”的风险?瑞银中国区经济学家汪涛承认,目前情况仍不明朗。

通胀仍是魔鬼

同样不明朗的是通货膨胀数据。

5月11日国家统计局公布的4月份居民消费价格上涨5.3%。当月PPI的同比涨幅为6.8%,比3月份回落了0.5个百分点。

数据中隐藏的好信息是:季节性涨价因素在下降,国家统计局新闻发言人盛来运称,在新涨价因素占41.5%中,食品价格对4月份CPI影响的程度在下降。食品价格回落的主要原因是天气好转、供给增加使4月份的蔬菜价格比3月份环比下降11.2%。

数据中隐藏的坏信息是:七大类非食品价格出现“普涨”,这往往是一个中长期通胀趋势的信号。中金公司认为主要原因来自于2009—2010年货币和信贷的快速扩张所引发的总需求压力和通胀预期所致。

未来,通胀仍是人们心头潜伏的魔鬼,这个魔鬼还由于心理预期增加而瞬间变得狰狞。

“劳动力和猪肉仍是通胀最大的隐患。”宏源证券首席经济学家房四海提示。

“以前对劳动力价格没有感觉,今年深圳几乎每家餐馆门口都贴着招工的牌子,普通服务员的月起薪都在1500元左右。”鹏华信用增利基金经理刘建岩说。在宁波当地,一些企业主介绍,熟练工人月薪达到4000元以上。

而今年下半年,“一头猪飞起来”的概率在增大。

> 在不利的基数效应以及非食品通胀继续进行的推动下,5月份CPI将再度攀升,6月份将继续走高

上一周,全国猪价涨势仍明显,尤其是东北、华北等地价格涨势迅猛,局部地区价格已至16.0元/公斤。北方猪价大涨已经推动全国猪价飙升至15.5元/公斤,创年内新高。

一位生猪研究专家还预测,目前国内生猪市场已经进入周期性上涨通道,2008年以来的猪市最高点将出现在今年。“由于去年生猪疫病频发,猪肉价格大幅波动而淘汰掉的产能在短期内很难恢复。目前生猪供给和猪肉需求之间存在近10%的缺口,加上中央一级储备量很小,未来两个月生猪出栏将面临青黄不接。”

来自国际上输入性通胀因素对国内的影响将是正负参半。“好的方面是随着美国经济好转,美国可能在第三季度退出量化宽松的货币政策,美元可能结束震荡走势步入上涨通道,国际油价将会继续回落,国内输入性的通胀压力减弱。但负面因素还有,西方国家总体宏观政策上没有变化,流动性总体还是比较充足。”

总体上,年内中国政府将物价涨幅控制在4%内的可能性微乎其微,“如果你相信中国政府将CPI控制在4%以内,这就像相信你们投行讲故事一样。”一位官员在与投行交流时戏谑。

未来投行们普遍预测是,在不利的基数效应以及非食品通胀继续进行的推动下,5月份CPI将再度攀升,6月份将继续走高。瑞银中国首席经济学家汪涛预计,未来两个月CPI将推升至5.5%或更高。

宏观调控弹性下降

经济的背离,通胀的迷离,背后是中国政府调控经济的能力在下降。

以食用油为例,为继续稳定终端食用油价格,从去年12月1日开始,发改委两度限价小包装食用油,限制期限到今年5月底。在政府的调控下,本已过剩的大豆市场竞争正在演变成价格战。中纺粮油进出口公司管理人士告诉记者,目前进口大豆平均压榨效益大约在70元/吨,利润较低。有少部分食用油厂或因亏损有停产意愿,有的企业已经扛不住压力宣布破产。

中国粮食协会内部人士也表示,由于去年以来国内玉米价格出现大幅上涨,中国粮食政策调控已经出现严重的“不适症”。因为从去年春节以来国家储备玉米拍卖力度很大,玉米库存出现较大幅度下降,今年1月中储粮恢复粮食收储以来收购的玉米颇为有限,很难完成今年国家的玉米轮换补库任务,这在很大程度上将弱化后期政府对玉米市场的调控能力。

政府调控经济能力下降,并非因为政府干预力量太小,相反的,正是因为中国政府无所不及和无所不能的干预,导致微观经济个体对经济规律缺失敏感度,整体经济弹性在下降。

“我们多年经营粮油,但多年行业规律和经济规律完全失效,政府调控的力度和手段太强大了!超过你的想象。”中粮国际罗先生告诉记者,“比如我们判断春节后市场大米供不应求,准备增加市场供给,但实际上大米价格却在下降。因为现在国家在密切监测一线城市米价,一旦发现价格超过控制,就会直接调拨粮食控制市场。”

河北大名县五得利面粉厂总经理杨怀是也表示,从去年12月1日开始,国家发改委明确限价政策,将一直维持到今年5月底。生产企业面粉出厂价格不能随便调整,因此利润较小。

在大豆行业也是如此,4月份左右到达中国港口的大豆一般是在今年1—2月份下的订单,当时大豆价格处在高位,但国内4月以来大豆价格降低,加上近期中国政府以3500元/吨的低价向国内大豆榨油企业销售30万吨的大豆,对进口大豆形成压力。“有消息称,中国买家已经取消了多达8船南美大豆,同时推迟了约20船大豆船期。”东方艾格公司总经理黄德钧告诉记者。

现在,政府又在对猪肉市场加大强制调控。目前一些省市政府已经开始发出紧急通知,防止猪肉价格大幅上涨。如青海省西宁市从5月10日起对市区市场猪肉批发和零售价格实行最高限价。但一些养猪专家介绍,近20年来,猪肉价格是涨幅最小的商品之一。猪粮价格之比(生猪价格与猪粮之比)在6:1的时候,养殖户处于盈亏的平衡点,但最近几年经常在6:1以下,去年上半年养殖户严重亏损,只是到下半年才开始盈利。

调控失效在金融层面也有表现。过去两年,前美联储主席格林斯潘模棱两可的表演技艺在被中国政府热烈效仿,在效仿过程中,货币管理与实体经济开始脱节。

4月份人民币新增贷款达7400亿元,银行贷款余额同比增速达17.5%,瑞银汪涛认为,4月份M2增速的意外放缓并不能反映经济中真实的流动性状况。

来自小企业资金成本压力特别大,银行贷款利率普遍上浮20%~30%,民间借贷利率上升到24%以上。江浙一带企业普遍反映,融资成本和压力在不断加大。一些宏观经济学家指出,如果紧缩力度延续到二季度,很多企业可能要纷纷倒闭。但来自央行的官员从不同渠道都强调,政策还要紧缩。

货币政策走向更多依赖于对宏观经济主要矛盾的判断,这导致投行对政策预判更像谜游戏。4月25日国泰君安报告指出央行可能不会在5月上调存款准备金率,而5月12日央行公布再度上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点,这已是央行今年以来第五次上调存款准备金率。此前一周央行还公告,将在公开市场采用利率招标方式发行400亿元三年期央票。

未来,瑞银证券预计二季度和三季度初会分别再加一次,并预计今年剩余时间内存款准备金率的上调将不会像前4个月那么频繁。

变局

旧的财富分配格局已经形成,但新的变化每天都在发生。

汽车和房地产是过去一段时间拉动中国经济增长最快的行业,这两个行业现在正在出现变化。

“我们新得回来的数据是,汽车行业的产能利用率在达到120%。”鹏华基金的刘建岩说。青岛海克斯康技术测量公司是一家专门的测量机专业制造厂商,公司汽车运营总监韩先生说,今年汽车行业销售情况是供不应求。“原先汽车产业经历了2008年和2009年的紧缩产能和之后的供不应求之后,今年汽车公司都不敢紧缩产能,都在加大马力进行生产。”

但一般制造行业刚好相反,贸易商和制造企业正在经历一个新的去库存的过程。

“由于2008年的金融危机中很多企业由于囤积原材料而破产,所以今年大宗原材料虽然波动幅度很大,但多数制造企业不敢囤积原材料.”南京金海威周春年告诉记者。

原材料库存不敢增加,但产成品库存却在被动增加,从家电、纺织服装等行业传出的消息称,随着需求下滑,企业库存飙升。瑞银汪涛认为,这是因为从2010年底至2011年3月中旬化工/金属行业的库存迅速积累,现在随着下游需求更趋于稳定,贸易商和企业又开始经历一个去库存的过程。

在高通胀和去库存化过程中,企业利润增速将放缓。东北证券指出,当物价指数高于4%时,工业企业利润总额季度同比出现明显的回落或停止上涨。中信证券报告指出,一季度上市公司业绩增速呈放缓态势,高成本负担显现,企业未来业绩变动方向主要看能源价格以及制造业去库存速度。

同一行业之间不同公司也在出现分化。由于国内限购政策以及人们收入水平的总体提高,消费者更愿意选择中高端品牌车型,汽车行业中合资品牌大型汽车公司日子很好过,而类似比亚迪、奇瑞等自有品牌汽车公司将会经历一个去库存化的过程。

由于政府对房地产不断加强调控,房屋销售开始低迷,一些行业人士判断,随着房屋销售面积的回落,今年下半年一些中小地产公司将出现资金紧张或断裂的风险。

但与房地产相关的建材行业目前日子仍十分滋润,例如2011年一季度中经水泥产业景气指数为103.0点,与上季度基本持平。其主要原因是今年第一季度和4月份,房地产开发投资和在建面积不断增长。但今年第一季度和4月份,全国完成房地产开发投资同比分别增长34.1%和35%,全国房屋新开工面积同比分别增长23.4%和27%。

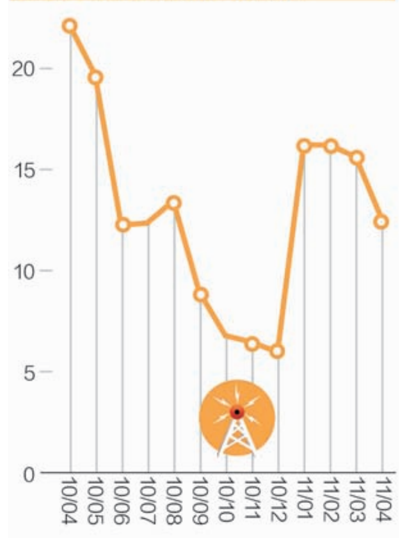
对多数消费者来说,由于通胀因素,投资者将要花更多钱办事情;国家统计局新闻发言人盛来运认为,物价高的话肯定会在一定程度上抑制消费,无论是在吃穿方面还是在其他方面。

投资方面,由于二级市场企业利润增幅减缓,加上二级市场股票被过度挖掘,二级市场利润空间在收窄,一些原先做二级市场投资人表示,现在都是为一级市场投资人在打工。

在温州,原先从实体经济赚钱的个体和已经从上市企业中套现的资金正在寻找新投资方向,温州很多企业主都在号称做PE,好像又回到以前每个家庭都在开手工作坊的年代。

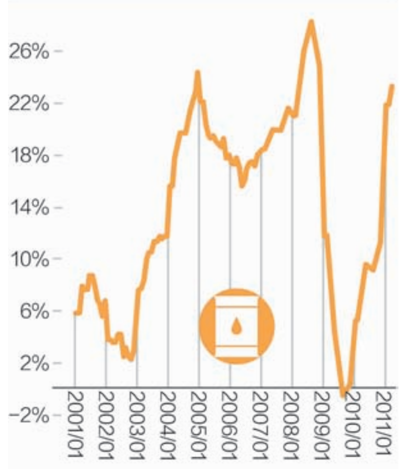
这些加入VC或PE行业的资金看好什么呢?农业、医疗以及新能源将是PE公司未来一段时间投资的方向,但由于参与者众多,加上被过度炒作,部分粗放运营的PE基金公司将会经历一轮被洗牌的过程。

发电量同比增长(%)情况



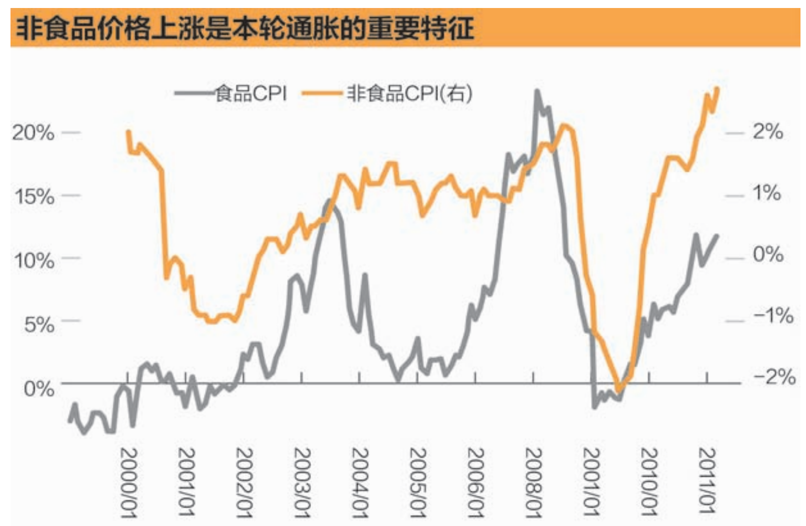
数据来源:CEIC,安信证券

一季度工业企业库存情况

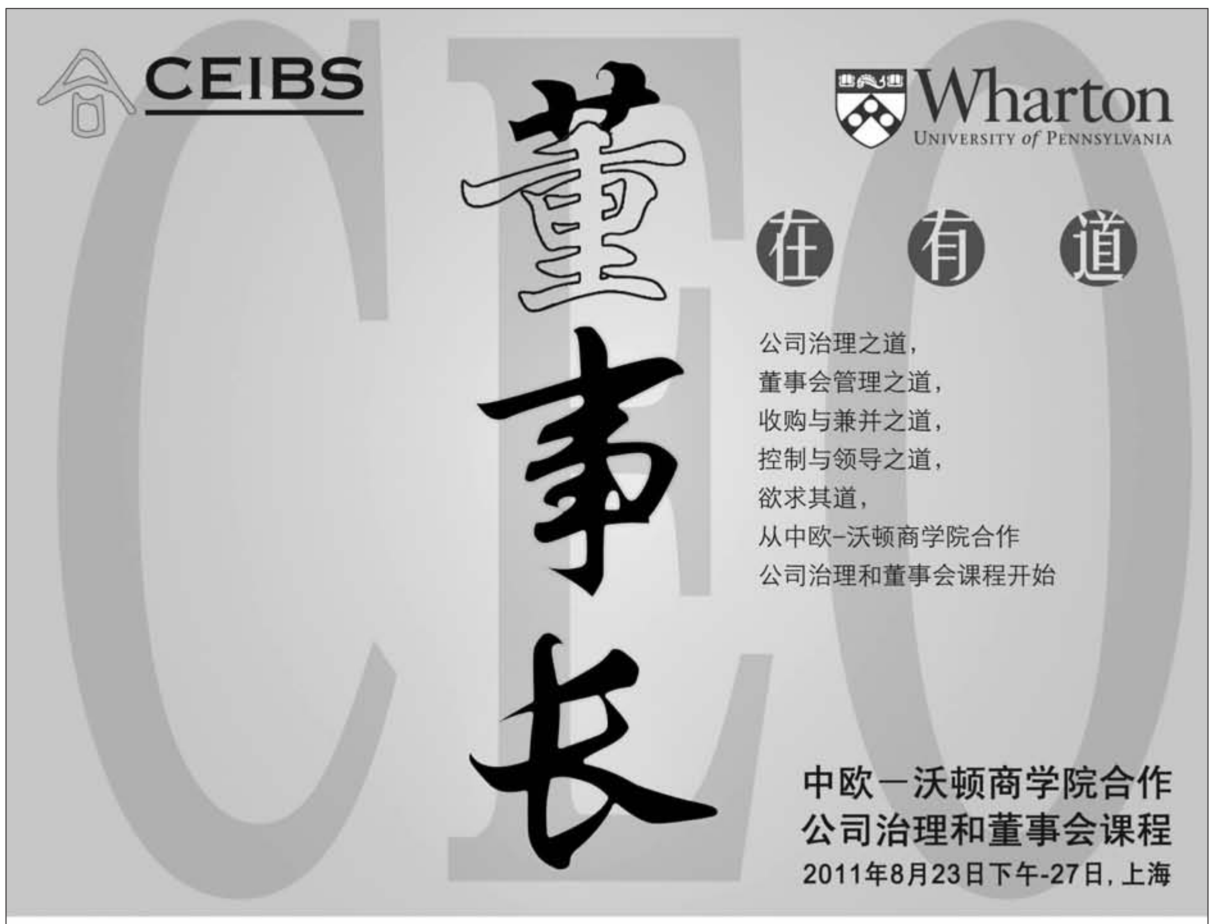


数据来源:CEIC,中金公司研究部

非食品价格上涨是本轮通胀的重要特征



资料来源:国家统计局,Wind,中金公司研究部



从根本上来说,任何一个企业的管理问题,都与其治理结构和最高领导层有关。在全球经济一体化的进程中,中国企业所有者和最高领导所面临的最大难题,不是商品市场的竞争,而是企业制度的竞争。西方的治理模式的哪些方面可以为我所用,哪些方面则必须摒弃?中国企业的最高领导应该怎样来设计自己企业的治理结构?两所世界名校的七位专家共同设计了“公司治理和董事会课程”,来帮助你思考、探索上述问题的解决之道。

目标

本课程的目标是帮助中国企业的所有者和最高领导人为自己的企业设计有效的公司治理体系,并为董事会所必须回答的若干核心问题提供基本思路。通过讲座、讨论、案例分析、决策模拟,本课程将介绍公司治理的核心理论、基本工具和最新思路,剖析国内外公司治理的经验教训,探讨中国公司治理发展的趋势和问题,从而帮助学员掌握建设有效治理结构的基本框架和主要工具。

对象

本课程招生的对象是企业和企业集团的所有者和最高领导层,包括上市和准备上市企业的首席执行官、董事长,他们的非上市母公司的董事长、总经理、监事、董事、大股东代表,政府相关管理部门的主要官员、机构投资者,以及关心企业制度建设的创业者和高管人员。

受益

本课程将帮助学员理解:
- 全球董事会和公司治理模式的演化及现状
- 董事会的战略制订和决策角色
- 中国走向世界的治理结构问题
- 接班人选拔和权杖传承
- 家族控股上市公司治理的特殊问题

详情请洽:
上海:021-2890 5187(李小姐) 北京:010-8296 6688(孙小姐) 深圳:0755-3337 8136(黄先生)
电子邮件:exed@ceibs.edu
中欧同时提供为公司度身定制的公司特设课程,详情请查询网站www.ceibs.edu/csp

中欧国际工商学院
CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
中欧高层经理培训:《金融时报》全球20强
http://exed.ceibs.edu

新加坡新卖点:人民币离岸中心

■ 本报实习记者 刘真真 香港报道

随着首只人民币 REITs(房地产投资信托基金)在香港完成上市,新加坡也已克制不住对人民币国际化的兴趣。

上个月中旬,新加坡国务资政、前总理吴作栋到访北京,与中国总理温家宝及中国人民银行行长周小川进行会晤,其间透露央行很快将指定一家中资银行作为新加坡的人民币清算行。这意味着,原本需要经过香港或者中国内地商业银行的跨境贸易人民币结算业务,可以直接在新加坡进行操作,而新加坡也被看做是继香港之后即将发展的第二个人民币离岸中心。



数据来源:香港金管局

主动参与背后

中国工商银行和中国银行被业界认为最受希望入选新加坡的人民币清算行。

“这会不会是新加坡的主动要求?”大和资本大中华区首席经济学家孙明春提出了这样的疑问。他认为中国现在的跨境贸易越来越大,很多贸易伙伴越来越不愿意采用第三国货币来做结算。“以前经济规模小,不用人民币没有问题,现在经济规模越来越大,不想做这个也不行了。”孙明春说。

数据显示,2010 年 6 月以来,跨境贸易人民币结算境内试点地区由上海和广东省 4 个城市扩大至全国 20 个省,境外地域也由港澳东盟地区扩展到所有国家和地区。据统计,2010 年银行累计办理跨境贸易人民币结算业务逾 5000 亿元,约占同期对外贸易总额的 2%,较上年增长 48 倍。

新加坡金管局在回复传媒的电邮中也指出新加坡所具备的优势,新加坡和中国双边贸易达 953 亿新加坡元(约 758 亿美元),较上年增长 26%。中国是新加坡现在第二大贸易伙伴。

“人民币国际化在未来五到十年方向都是比较明确的,其实不仅新加坡,很多国际金融中心,在这个过程中都有兴趣去扮演更加重要的角色。”渣打香港亚洲区经济师刘健恒说。

刘健恒认为,清算行的安排其实也给新加坡金管局争取到了推动人民币业务的主动权,改变新加坡目前对于香港人民币存款的依赖情况,而这也会成为新加坡去巩固自身金融中心地位的一个筹码。

以跨境贸易举例,在现有安排之下,新加坡企业是能够通过香港或者内地的一些代理银行来做跨境贸易的人民币结算的,但分别在企业是不会将新加坡看做一个跨境贸易人民币结算的主要地点。反过来讲,若新加坡能够有自己的清算行,则对于企业更具有吸引力,因为卖点在于:“我们现在也是被承认的人民币离岸中心。”

“但具体新加坡会扮演一个怎样的角色,还要看中央政府想要怎样在新加坡发展人民币。”刘健恒说。

人民币“产业链”

比对香港,若新加坡也成为人民币离岸中心,会不会以香港为范本去发展人民币业务?“香港起到一个排头兵的作用,之后的离岸人民币发展应该会吸收香港的经验,但不排除后来者居上的可能。”澳新银行大中华区经济研究总监刘利刚如此说。

刘健恒指出,其实如果香港在过去几年运作不错的话,中央应该不会再用不同的模式去发展另外一个离岸中心的业务,因为监管上会增加很多麻烦。

他认为,以目前香港的经验来讲,若新加坡能够做到香港现在所做的工作,新加坡也会发生很大的变化。比如,新加坡境内存款的增长,跨境贸易人民币结算量的增加,以及一些离岸人民币产品的发展,比如一些衍生品,结构性人民币产品,如果人民币的流动性增加了,那么他们的发展速度也会很快。

据资料显示,截至 2011 年 3 月底为止,香港的人民币存款已增长至 4514 亿元,目前是境外最大的人民币资金池,也是人民币“点心债”的最大离岸中心。2010 年香港的人民币贸易结算量也大幅提升,由去年上半年每月平均大约 40 亿元人民币,到下半年每月平均增加到 570 亿元人民币,全年总额为 3692 亿元人民币,相当于同期中国内地人民币贸易结算总额的 70%左右。

“如果不积极参与到人民币国际化过程中来,新加坡会损失掉一个机会。”刘健恒说。新加坡现在的问题是没有足够的人民币存款,也就无法支持它来做人民币的业务。若发展为离岸中心,则可以以中间人的角色对外推广自身的金融中心,提供更多产品。

“中国进度”

尽管在新加坡主动向外界宣称有意争取离岸人民币发展,但央行一直没有给出正面回应,业内人士分析,如果新加坡能够对外透露此消息,证明央行其实也是有意向发展下一个人民币离岸中心。

今年 3 月份,苏格兰皇家银行的一份报告就指出,中国央行已与外国央行签署 8 份人民币互换协议,其中,新加坡的互换额度在人民币贸易结算方案扩大后得以延期,报告分析指出这可能是因为中国将新加坡视作下一个潜在的人民币离岸中心。

刘利刚认为,中国央行有意向在新加坡设立清算行可能是基于两个因素。一是香港虽然在人民币国际化过程中享有先行者的优势,但同时也承担了相当大的风险,目前国际资本的流入容易导致香港的高通胀和资产泡沫。若让新加坡参与进来,则可以控制香港资产泡沫的水平。

另外,中国可以通过新加坡来扩大在东南亚地区的影响力。刘利刚认为,人民币国际化的关键并不是让人民币作为投资货币,而是让其成为贸易结算货币,跟美元作为国际贸易结算货币来抗衡,这是现在最重要的目的。至于人民币会不会作为国际储备货币,那是另外一回事,这要跟中国资本账户的开放和宏观调控的工具放在一起考量。

不过渣打亚洲区总经济师关家明则强调整个人民币的国际化最关键的是怎么在资本还没有完全开放情况下去推动国际化,这需要跟中国大陆的经济发展相配合。关家明说:“因为两个都是在动,对外的在改,国内的金融也在改,而且今年会是比较多的一年,这两个要互相配合,配合不好会出乱子。”

四部委调研即将收官 “转基因主粮”商业化推广或延

▶上接 01 版

特别对一直盛传在山西、吉林等地动物食用玉米“先玉 335”之后出现异常的乡村做了实地调查。具体的方法是“先找反映问题的农民当面了解”,然后“实地取样”,再通过设备“严格抽检”。

在东北玉米主产区,有超过多一半的农民都种植“先玉 335”。此前尽管外界一直盛传“先玉 335”是转基因品种,但农业部方面公开表示,经过严格检测,“先玉 335”属于非转基因品种。

山西省晋中市榆次区张庆乡杨村杨成功是接受过官方转基因安全调研次数较多的一位山西农民。从去年 9 月,有国内媒体报道他反映怀疑当地母猪、老鼠等动物在食用“先玉 335”,导致出现了猪仔死亡率升高、大老鼠几乎绝迹等动物异常情况之后,就开始有来自山西、北京的官方调查组多次找他。

山西省农业生物技术研究中心主任孙毅参与了四部委在山西的调研,按照他的说法,“三家独立的检测结构对‘先玉 335’的检测均未发现有转基因成分”。

一位相关领域研究专家向本报透露,根据环保部南京环境科学所方面早前所做的检测,“先玉 335”是属于转基因玉米品种。

交锋

事实上,在调研消息被透露的上述转基因生物安全国际论坛上,围绕转基因主粮商业化等问题,国内转基因专家朱桢等人与其他领域科学家代表们进行了长时间激烈的“争论”。

朱桢是中国科学院遗传与发育研究所研究员、国家“863”生物工程主题专家组副组长,目前还担任中国科学院生命科学与生物技术局副局长。

据知情人士透露,2004 年底,一份由 16 位院士和其他专家起草的《我国转基因作物研究和产业化发展策略的建议》(下称《建议》)就递交到上级主管部门的手中,称我国转基因水稻已经完成商业化生产所需的各种安全评价程序和试验环节,未发现存在安全性风险,具备了区域性商业化生产的条件,应迅速批准商业化生产。《建议》起草人就包括朱桢华中农业大学生命科学技术学院院长张启发。

知情人士称,在上呈《建议》之前,张启发、朱桢等人就已经向国家转基因生物安全委员会递交了转基因主粮商业化申请。

当时朱桢是中科院遗传与发育生物研究所的研究员,他主持培育的两种转基因抗虫水稻正在接受国家转基因生物安全委员会的安全评估。与朱桢同时提交审请的,还有华中农业大学张启发和中国农科院生物技术所贾士荣教授培育的转基因水稻。

因此,提交《建议》被部分反对转基因主粮商业化的专家认为是“维护自身利益”的举动。

2008 年 7 月 9 日,国务院常务会议原则通过并决定投入资金 200 多亿元,启动“转基因生物新品种培育”科技重大专项。这直接引发了“转基因主粮推进派”与“反对派”之间更为激烈的“交锋”。

环保部生物多样性研究首席专家薛达元是“反对派”的代表。据他称,参加立项的大部分是转基因的研究专家,涉及 200 多亿元的资金,“搁在哪个部门,哪个部门至少解决了未来十年的吃饭问题”。

此后从 2009 年 9 月农业部批准两种转基因水稻和一种转基因玉米的安全证书,到三个月后中央一号文件出台明确定调“加速实施转基因主粮产业化”,“转基因争议”成为全体国民关注的焦点。

本报获悉,去年和今年两会前后,众多人士向全国人大和有关部门反映国内市场转基因存在违法乱象,延迟转基因主粮商业化推广。

此后不久,农业部、科技部、环保部、卫生部等联合进行转基因安全调研,以“明确转基因科学研究方针、重大专项部署及成果应用方向”。在调研基本结束之际,相关部门召开了转基因主粮商业化问题的座谈会,以听取、征询来自不同行业权威人士的看法和意见。

据了解,参加座谈会的代表有曾担任过中纪委第三纪检监察室主任的任远征、中科院植物研究所研究员蒋高明、中国农科院种业专家佟屏亚等,但并没有国内转基因专家在场。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.16
编辑:段琳娜 e-mail: duanlinna@eeo.com.cn 美编:周青



IC/ 供图

欧洲再告急:还是希腊

■ 本报记者 张斐斐 北京报道

2010 年 5 月，欧盟以及 IMF 最终同意向希腊提供 1100 亿欧元金融援助，希腊成为欧洲债务危机历史上的首个受援国。

一年后，虽然此前希腊在养老金改革上的成功受到了广泛赞扬，但 4 月底公布的上年度数据彻底粉碎了扭转局面的希望：2010 年希腊财政赤字占 GDP 的比例达 10.5%，高于设定的 9.4%的目标。受此影响，希腊二年期国债收益率在一个月间飙升 10 个百分点，一度达到 24.34%。

希腊局势一年来的发展，如果说不是失败，显然也称不上是欧元区 12 年中成功的拯救。

而当下，希腊寓言如何继续，是追加求援，还是债务重组，抑或是退出欧元区？这对于爱尔兰、葡萄牙甚至是西班牙的命运，对于欧债危机的演变以及欧元区的未来，都具有指标性意义。

戏剧化的周末

虽然关于希腊政府财政计划遭遇困难的报道不绝于耳，整个 3 月欧元区的政策制订者仍然不断放话支持希腊，但这种局势进入 4 月份以来开始发生转变。

市场上关于希腊可能进行债务重组的传闻开始流行，而媒体也开始大篇幅地报道。随着希腊政府公布 2010 年财政赤字高于预期，形势在 4 月底迅速恶化。

希腊财长帕帕康斯坦季努（George Papaconstantinou）5 月 6 日表示，如果明年不能继续在市场上发债，是否可以请求新成立的金融稳定机制购买债券。当天下午 6 点，德国《明镜》周刊发表报道称，受到国内政治压力与债务问题的影响，希腊政府正在考虑抛弃欧元重新引入自己的货币。在得知了雅典方面的意图之后，欧元集团主席、卢森堡首相容克（Jean-Claude Juncker）当天晚上召开了一场危机处理会议，会上还讨论了迅速进行债务重组的可能性。

这一消息引发了市场对于欧元的抛售，欧元汇率当天跌至 1 欧元兑 1.4315 美元的低点。多家通讯社稍后致电容克的新闻发布人舒勒（Guy Schuller），他断然否认了紧急会议正在召开，但周末被证实，这场会议的确在卢森堡城召开过。

舒勒后来对媒体坦言，“这是一种自我保护，当时正值美国市场开盘，《明镜》周刊的报道已经造成了很大的触动，我们有很多原因否认会议召开过。”

不过这一希望很快落空。5 月 9 日，标准普尔又将希腊国债由 BB- 降至 B 级，市场再度空前关注欧洲债务危机的最新进展。

希腊方面已经开始调查《明镜》周刊消息的来源，而欧洲央行的执行理事会成员斯马吉（Lorenzo Bini Smaghi）也建议欧洲金融监管机构应该调查这条新闻是否受到了市场力量的操纵。

不过面对死灰复燃的“希腊退出”话题，欧洲必须继续做出反应。

容克称，退出欧元区这个主意是“愚蠢”的；希腊高级官员继续重复着去年相同的话语：希腊不会退出欧元区。德国财长朔伊布勒（Wolfgang Schaeuble）据报道在国内的一场政治闭门会议时也明确告知德国的保守势力，任何一种结局都比让希腊退出欧元区要好。希腊财长帕帕康斯坦季努甚至恳求：希望还希腊一个平和的环境，让希腊做好自己的事情。

> 希腊寓言如何继续，是追加求援，还是债务重组，抑或是退出欧元区？这对于爱尔兰、葡萄牙甚至是西班牙的命运，对于欧债危机的演变以及欧元区的未来，都具有指标性意义

事实上，大部分分析认为，不管希腊最终的选择如何，在这个时间点弃用欧元，在经济上无异于自寻死路——如果希腊离开欧元区，其自身货币大幅贬值不说，债务占 GDP 比重也预计将从今年的 153%跃升至 200%。

重组或者不重组

相比退出欧元区，希腊是否进行以及何时进行债务重组的讨论似乎更有价值，欧元区内部在此议题上已经出现了分歧。

德国的保守势力赞成这一选择，斯洛伐克首相拉迪乔娃（Iveta Radicova）日前在接受路透社采访时也表示，希腊的债务重组在某一时点已经不可避免，并且应该包括其私营产业。

但为了消除市场对于收益折让的担忧情绪，其他欧盟领导人一直声称任何形式的债务重组都不会在近期发生。

最明确的一次表态在 2010 年 11 月。欧盟领导人在首尔 G20 峰会上表示，2013 年 7 月，永久性的欧洲稳定机制（ESM）投入运营之前，欧盟都会力图避免欧元区任何成员国的债务重组。

欧洲央行是反对重组的主要力量之一。据统计，欧洲央行按名义值计算已购买约 500 亿欧元的希腊政府债券，这与总的资产负债表相比不算太大，但任何央行显然不想报告亏损。

重组或者不重组？问题的关键在于重组所引起的收益折让对于欧洲银行业的影响，但这似乎又陷入了一个鸡生蛋、蛋生鸡的悖论，也折射出政府与市场不信任的对立情绪。

欧洲央行理事会成员之一奥地利央行行长诺沃特尼（Ewald Nowotny）表示，希腊的债务重组只能够立即对希腊的银行体系以及欧洲整体银行系统带来严重的后果，那样做只会加剧这场危机。

欧洲央行执行理事会成员斯马吉也非常明确地表示，债务重组对于欧元区将会是“政治自杀”，“历史经验告诉我们，那会造成很多人陷入贫困。”他并且警告德国人说，如果希腊债务重组，那么受损失最大的将会是德国的银行。

里斯本理事会首席经济学家雷普（Alessandro Leipold）则表示，债务重组拖得越久，对欧洲经济生产潜在的伤害就越大，大量的“好”钱会因为更大规模的援助变成“坏”钱，这些问题资产最终会造成投资者巨大的损失以及欧洲银行业的流动性问题。

德国官员曾在 4 月初暗示希腊重组可能即将进行，但是后来开始变得低调，并与欧洲央行保持一致口径——希腊应该坚持现在的财政紧缩计划。

“这是欧洲一个‘过迟解决问题’的典型例子。欧盟想要将债务重组拖延至 2013 年新机制 ESM 的建立。因为按照规定，所有的欧洲政府债券持有者将会有一个集体行为条款，只要 75%的持有者同意重建，持有者将会面临强制的收益折减。官方的借贷者希望以此条款较私人借贷者处于更好的位置。”雷普说，“或早或晚，希腊会进行债务重组。”

《金融时报》首席评论员沃尔夫（Martin Wolf）对此评论道，现在这条路不可持续。这意味着对希腊不确定的贷款数额，同时政治风险是巨大的。希腊可能失去几乎所有的经济主权，而债务国与债权国的反对民意可能达到危险的水平。

“最好的解决方案就是先发制人的重组，也许在明年。这符合投资者的预期，不会造成市场太大的冲击，同时也可以为银行业的改革提供必要的支持。”沃尔夫说。

放松贷款条件

目前惟一可以肯定的就是，为了缓解现在希腊政府的融资压力，在希腊继续大力执行财政紧缩政策的前提下，欧元区可能会放松一些贷款条件。欧元集团主席、卢森堡首相容克在上周五“秘密会议”后也透露，会议达成了一个共识——需要对希腊贷款项目进行二次调整。

事实上，欧元区与 IMF 都已经开始展现出放松的意愿。一些可能的选择包括延长贷款偿还期限，贷款利率的削减以及追加新的金融援助项目。

IMF 发言人艾金森（Caroline Atkinson）在今年年初时曾经提议希腊贷款项目可以从 3 年的临时借贷机制转为其固定借贷机制，偿还期限最高可达 10 年。

《华尔街日报》5 月 10 日则援引一位匿名希腊高官的话说，希腊正在与欧元区商谈新的求助方案，在 2013 年之前可能会要追加 600 亿欧元新的救助贷款。其中，2012 年可能再需要 270 亿欧元，而 2013 年会再需要 320 亿欧元。

但希腊与欧盟的官员很快表示，希腊将在下月得到 600 亿欧元救助资金的报道是错误的，至少是高度不成熟的。他们强调，进一步的援助计划现在仅处于“探索”的阶段。

将于 5 月 16 日举行的欧元区财长会议将成为主要观测点。

苏格兰皇家银行（RBS）欧洲首席经济学家卡尤（Jacques Cailloux）认为，最有可能出现的情况是如果市场 2012 年对希腊关闭，IMF 与欧盟官员准备好弥补这部分的资金缺口，当然前提条件是希腊开始执行其新制定的《中期发展战略》。

“当然，也存在‘道德风险’，一旦欧盟或者 IMF 对希腊贷款重新调整之后，已经多次表示过不满的爱尔兰人也可能要求对现有贷款条件进行重新协商。”卡尤说。

野村证券欧洲经济学家罗斯（Philip Rush）表示，与债务折让相比，我们认为更有可能的结果是债务到期日自愿延长，并且将在 2012 年希腊需要重新从市场融资之前达成协议。

要让私人部门参与这样的债务延缓偿还协议，并劝说那些大型欧盟银行，净现值的巨大损失仍然符合他们的长期利益。“此外，为了大幅削减 2012 年后数年内希腊的融资需求，官方债券持有人如欧洲央行和希腊的银行、养老基金也需要参与延缓偿还计划。”罗斯说。

希腊政府在 4 月 15 日发布 2012 年－2015 年《中期财政战略》，其中包括 30 亿欧元的财政缩减，以及另外的私有化项目。新的私有化项目首期包括 150 亿欧元，而总体计划筹措 500 亿欧元。这些新的措施计划在 6 月中旬提交希腊议会讨论。

IMF 欧洲部的主任博尔赫斯（Antonio Borges）表示，希腊的私人化项目可以成为主要财政削减方式。他说希腊可以扩大现在的 500 亿欧元的私人化项目，单单靠出卖房地产资产就可以融到 2800 亿欧元。但是由于当地的政治与劳工利益，私人化项目可能花费较长时间。

欧洲债务危机一周年大事记

2010 年

5 月 10 日
欧盟财长会议达成总额 7500 亿欧元的危机救助机制，防止希腊债务危机在欧元区成员国蔓延。这其中包括 4400 亿欧元的欧元区国家双边互助协议、600 亿欧元由欧盟委员会从金融市场上筹集的资金，以及由 IMF 提供的 2500 亿欧元贷款承诺

5 月 18 日
欧元区成员国财长决定向希腊拨付首笔 200 亿欧元的救助资金

6 月 7 日
受欧洲主权债务危机拖累，欧元对美元汇率一度跌破 1 比 1.19，创下 2006 年 3 月以来最低水平

6 月 17 日
欧盟首脑峰会通过未来十年经济发展战略等改革方案，以期引领欧盟经济走出债务危机

9 月 7 日
欧元区成员国财长批准向希腊提供 65 亿欧元的第二笔贷款

9 月 30 日
爱尔兰宣布，由于救助五大银行最高可能耗资 500 亿欧元，预计 2010 年财政赤字会骤升至 GDP 的 32%

11 月 10 日
爱尔兰国债收益率升至欧元 1999 年诞生以来的最高水平，债务形势急剧恶化

11 月 21 日
爱尔兰政府正式请求欧盟和 IMF 提供救助，沦为第二个希腊，欧元区主权债务危机掀起第二波高潮

11 月 28 日
欧盟和 IMF 与爱尔兰达成协议，联合向其提供援助贷款 850 亿欧元，其成为第二个申请援助的欧元区国家

12 月 23 日
希腊议会通过 2011 财政年度预算案，计划削减 50 亿欧元财政赤字，把财政赤字占 GDP 的比例从 2010 年的 9.4%降至 7.4%，以达到 2010 年 5 月接受援助时设立的指标

2011 年

2 月 11 日
欧盟和 IMF 希腊援助项目检查团成员花费两周检查希腊财政改革进展，同意发放 150 亿欧元贷款

2 月 14 日
欧元区财长初步商定永久性救助机制的规模，同意拿出 5000 亿欧元援助未来可能陷入危机的欧元区国家

2 月 15 日
希腊央行预测，2011 年希腊经济将下滑 3%或更高，这意味着该国将连续第三年面临经济衰退

3 月 10 日
国际信用评级机构穆迪将西班牙主权评级降至 Aa2，再度引发市场对于欧元区主权债务的担忧

3 月 28 日
西班牙 8 家储蓄银行向央行递交融资方案，在未来一年内须融资 140.77 亿欧元，届时不达标将被国家接管

4 月 6 日
葡萄牙看守内阁总理苏格拉底宣布，葡萄牙需要向欧盟寻求财政救助

5 月 5 日
葡萄牙财长桑托斯举行新闻发布会，宣布已与 IMF、欧洲央行及欧盟委员会达成救助方案。未来三年葡萄牙将获得 780 亿欧元援助金。葡萄牙需要在 2013 年将财政赤字占 GDP 比例减至 3%

5 月 6 日
希腊财政部发表声明说，德国《明镜》周刊有关希腊退出欧元区的报道不属实，不负责任

5 月 11 日
希腊多家媒体披露，希腊已和欧盟及 IMF 围绕新一轮救助接近达成协议，预计总额将在 500 亿到 600 亿欧元。希腊官方否认正在讨论新一轮救助方案

5 月 16 日
欧元区及欧盟成员国财长召开月度例会。但德国官员已明确表示，这次会议不会就是否增援希腊做出决定

汶川地震善款账本 12
对善款流向的追问，成为公众热议的话题

台前的用地冲动 10
这个在河南排名倒数的贫困县，用地冲动才刚开始

追问 39 号文 13
广州七大民生项目是如何交给企业的?

无锡地铁“急刹” 地下大掘进或减速

■ 本报见习记者 叶静宇 无锡报道

5 月 6 日，正在热火朝天建设中的无锡地铁 2 号线，因补充环评未获批准即擅自提前开工近 10 个月，而被国家环保部按下“暂停”键，并被要求“在重新报批的环境影响评价文件经我部批准前，不得擅自恢复”。因环评被叫停，在中国地铁建设史上还是首次。

依照原有计划，无锡地铁 1、2 号线将分别于 2014 年上半年和下半年通车，另三条尚在规划中的地铁，一条将在机场与苏州的轻轨对接，进而连通昆山、上海的地铁，两条辅线则将通过轨交或铁路，延伸至下辖的江阴、宜兴两市。

环保部突如其来的“拦截”，给这个看似美好的蓝图蒙上了一层阴影。事实上，从 2003 年开始规划地铁以来，无锡就并非一路顺畅地高歌猛进，就在其规划上报发改委审批期间，还数次被要求加强对地铁建设必要性的论述，以及核实客流预测等关键性基础数据。

业内人士认为，相关部门可能有意放缓像无锡这样的二线城市建设地铁的速度，进而放慢地铁“大跃进”式的发展。

作为金融危机下对经济最强有力的拉动，城市轨道交通自 2008 年后蜂拥而上。地方政府冒着巨亏的风险，追逐地铁可能带来的 GDP 放大效应和政绩；中央希望地铁投资能够刺激经济复苏，同时又担心地方政府财政压力过大，因而，对动辄几百亿的地铁项目审批开始慎之又慎。而这又引起地方政府新一轮担忧，审批闸门何时关闭仍然是最大悬念，搭上这班顺风车，赶在闸门关闭之前加快推进城市轨道交通建设，成为不少城市的共识。

无锡的冲动

无锡是否需要修建地铁，始终存在争议。

在无锡市中心城区，经常发生拥堵的路段不少，尤其是每天早晚高峰，其景象几乎无异于上海这样的大城市。

据官方统计，截至 2010 年，无锡市建成区面积达到 230 平方公里，市区常住人口已超过 400 万。同时，作为城镇人均可支配收入位列长三角前五名的城市，无锡机动车数量正以每年 10 万辆的速度放量增长。一个人口数量低于绝大多数省会城市的无锡，每年的汽车销售额却占据全国第 10 位。人口密度大、机动车爆炸式增长，给城市的交通状况带来了巨大的压力和挑战。

随着城市地面道路资源的日趋紧张，国内不少城市很早就谋划修建地铁，无锡就是其中之一。

早在 1995 年，无锡政府决策层就曾有人提出，要规划无锡的轨道交通网络，计划修建两条“十”字交叉的轻轨线，采用类似于重庆轻轨那样的单轨技术。但受限于当时的条件，该方案最终停留在设想阶段。



地铁对一个城市来说，不仅是名片，更是 GDP 助推器 IC/ 供图

7 年之后，城市交通压力与日俱增，无锡决策层又开始谋划地铁的规划和建设工作。尽管当年国务院为控制投资过热，冻结了城市轨道交通的立项，但无锡仍然做着不懈的准备。

2006 年 12 月，《无锡市城市快速轨道交通建设规划》正式上报国家发改委，又用一年多时间完成了线网规划环评、用地预审、地质灾害评估、地震安全评价等审批手续，刚好赶上 2008 年 4 月，国务院批准同意启动第二批城市快速轨道交通建设规划审批工作，无锡被列入首批审批工作城市名单。2008 年 11 月，经国务院批准，国家发改委正式下文批复《无锡市城市快速轨道交通近期建设规划》，这标志着无锡地铁之梦将成为现实。

二线城市修建地铁的，在当时还为数不多，尤其无锡又是非省会二线城市，是否有必要如此“冒进”，业内始终存不同看法。

华东师范大学长江流域发展研究院常务副院长徐长乐就认为，无锡完全可以通过绕城公路的建设解决城市的出行难题，这样的便捷程度并不比地铁差多少。

实际上，尽管无锡的城市道路近年来发展很快，但仍存诟病，比如说道路设计的不完善、“断头路”过多，导致一条路堵了，就堵一大片。

不过，无锡市规划设计院一名专家则认为，对于无锡这样经济总量位居全国前十并且在迅速发展中的城市，有能力也有必要建造地铁。“一个城市最终要做的事，晚做不如早做，”这位专家表示，“早做的两大好处，一是可以节约成本，现在能修一公里的钱 5 年后搞不好就只能修一半；二是可以避免大规模的拆迁，等到城市都已经铺开来再做，那时的困难就很大了。”

清华大学交通研究所所长陆化普认为，一个城市建设轨道交通，有许多因素需要考虑，一是必要性，二是可能性。“必要性就是有没有需求，这是通过城市规模和人口来衡量；有没有可能性就是看财政实力，通过城市 GDP 总量和地方财政收入来判断。”

▶下转 10 版

中国内地城市轨道交通现状

已通车城市
北京、天津、上海、广州、深圳、南京、沈阳 、成都

施工中城市(已批复)
重庆(轻轨已经通车)、武汉(轻轨已经通车)、合肥、长春、大连、福州、贵阳、南昌、宁波、西安、郑州、长沙、青岛、哈尔滨、昆明、杭州、南宁、苏州、无锡、太原、徐州、常州

申报城市
东莞、济南、马鞍山、兰州



经济繁荣的珠三角，渴求清洁电能；云南的丰沛水电，如何送到千里之外？西门子助力的云南－广东±800千伏高压直流输电工程，以5000兆瓦的输电容量，将云南滚滚江河的绿色电能，跨越近1500公里，输送到珠三角地区。
领先世界的技术，大大降低了输电损耗，与火电厂相比，每年减排二氧化碳高达上千万吨。一条绿色的电力高速公路，把可再生电能源源不断送达东南部沿海经济发达地区。西电东送，实现能源资源在全国优化配置；为西部经济的发展注入活力，为东部能源的缺口找到了答案。
西门子深信，未来可持续发展的答案，需要我们在资源开发和生态环境之间找到合理的平衡，更需要我们关注经济发展为民生带来的影响；因为只有考虑答案后面人的福祉，答案才能引领我们走得更远。
西门子，答长远，行更远。



siemens.com/answers

台前:一个贫困县的用地冲动

■ 本报记者 刘金松 濮阳报道

国土资源部之前公布的 5 起国土资源违法案件查处结果中,河南省台前县产业集聚区 13 家企业违法占地案位列其中。

5 起通报的案例全部集中在中西部地区。据国土资源部执法监察局局长李建勤分析称,在当前国土资源供需矛盾突出的背景下,中西部地区违法违规用地总量大、比重上升。

在被国土资源部点名之前,河南省台前县违法占地案的相关负责人已经被给予党纪和行政处分。

不过,国土资源部的"点名",并未在当地起到警示作用。在当地官员看来,这是地方发展中所必然要付出的代价。

与通报中提及的 489.65 亩违法占地项目相比,台前县产业集聚区规划中 9000 亩的用地需求,显然需要更大的辗转腾挪空间。

对于这个在河南 108 个县中排名倒数的贫困县而言,其用地的冲动才刚刚开始。

"无奈"的违规

5 月 6 日,距离老城区 5 公里远的台前县产业集聚区内,工人们正在进行紧张的施工。

这一举全县之力建设的工业园区,经过 1 年多的建设,已经有了大致的框架和发展雏形。其规划面积为 6 平方公里,其中建成区 0.6 平方公里,发展区 2.2 平方公里,控制区 3.2 平方公里。

入园的 20 多家企业中,大多还处于基础设施建设阶段。紧邻产业集聚区主干道而建的"育企园",门口一台大型挖掘机正在为路两边的绿化进行土方作业。紧挨园院门内侧而建的五层服务楼已经浇筑到了第二层。正在施工的服务楼后面,是三排已经建好的白墙、蓝顶的标准化厂房。

这个占地 95 亩的"育企园",是此前通报的 13 家企业违法占地企业之一,其投资商为台前县隆盛投融资开发建设有限公司。这是一家由台前县经济技术开发投资中心出资 1000 万元注册成立的国有独资企业,也是台前县政府为建设产业集聚区而设立的投融资平台之一。

整个园区尚未完工,但区内的道路、路灯、排水、供电等配套设施业已完善,部分企业已经开始进入园区。

和"育企园"相距不远的"创业园",同样由台前县隆盛投融资开发建设有限公司投资开发。在该园区的建设中,也存在着"未批先建"的违法用地行为。在去年的台前县产业集聚区违法用地行为查处行动中,台前县国土资源局监察队曾向其下达了《行政处罚决定书》,没收地上建筑物 8300 平方米,罚款 91 万元。不过企业最终并未履行《行政处罚决定书》规定的内容。

> 与通报中提及的 489.65 亩违法占地项目相比,台前县产业集聚区规划中 9000 亩的用地需求,显然需要更大的辗转腾挪空间

据本报记者了解,在台前县国土局向 13 家违法用地企业下达《行政处罚决定书》后,仅有 5 家停止施工,等待处理。其余 8 家均未履行处罚决定书内容,包括由政府投资兴建的"育企园"和"创业园"。

当地国土系统官员表示,在全县大力推进招商引资的背景下,很多项目都是"一把手工程",即便是国土部门对违法用地企业下达处罚通知,企业也往往并不理会。

台前县产业集聚区管委会副主任张汉建承认,去年引进的一些项目,确实存在没办完手续就开始建设的情况,"这是没办法的事情,客商提出了要求,我们就得尽量满足。现在都是很多地方抢一个项目,你稍微慢一点,就被别的地方抢走了。"

据其解释说,按正常的土地审批手续,一般得半年时间,有的投资方在敲定投资意向后,希望马上开工建设。作为地方政府,也希望项目尽快落地,"再等半年时间,中间会出现很大变数。"

张汉建解释说,去年的 13 家企业在被国土部门查处时,已经在走正常的申报手续,差两个月就办下来。

此次未批先建的违法用地行为,也让张汉建、台前县国土资源局执法监察队副队长贾振民、产业集聚区所在地的孙口乡政府村镇规划办公室主任刘秀达分别领到了行政记过处分。

消失的农田

6 平方公里的产业集聚区,只开发了不到 1/10,一些被圈占起来的围墙内,依然是绿油油的麦田。

被占用土地较为集中的台前县孙口乡屈岭村,有 1200 亩的耕地已经被征用,占村里总耕地面积的一半还多。被征收土地后的屈岭村村民刘福觉得,今年口粮都成问题。一家 10 口人,只剩下两亩地,虽然两个儿子和儿媳妇常年在外打工,但留在家里的 4 个孙子正在长个头,饭量也都不小。

耕地被征用后,每亩地可以拿到 4.6 万元的补偿。拿着 10 多万的补偿金,刘福觉得并不踏实,虽然可以到县城做点小生意,但他担心失败,"这可是我们一家的保命钱"。

从内心里,刘福更愿意守着自己的那几亩地。刘福觉得这么好的耕地被占了很可惜。

据刘福介绍,包括村里被占的 1200 亩地在内,整个集聚区所占用的 9000 亩耕地,属于土地肥沃、灌溉便利的"双千斤地"(即春、秋粮食产量均能达到千斤)。"整个孙口乡,就这一片好地,村民都不愿意被占。能达到这样产量的耕地在台前县都很少。"

村民的反对影响不了政府对产业集聚区建设的推进。"同意不同意都得卖,"刘福说,"征地的补偿款,村干部往家里一送,当天夜里就派推土机把庄稼给推掉了。村里一位 60 多岁的老人,因为阻止毁掉长势正旺的庄稼,被当地派出所以'妨碍公务'的名义抓走。"



"边报批、边建设"的方式,是河南省政府在搞产业集聚区时默许的一个思路 刘金松/ 摄

除了被直接占用的耕地外,刘福担心剩下那二亩地也将受到影响。原本对种植庄稼有利的较高的地下水位,在建设厂房时却成了一大缺陷。为了防止地基下沉,在建设前,往往用数台水泵大肆抽取地下水,结果使周边麦田的旱情更加严重。

用于灌溉的沟渠,也因为入驻企业的污染,而变得污浊不堪。和刘福那二亩地相邻的是一家阿胶厂和洗绒厂,前几天有村民抽了沟渠里的水灌溉后,原本绿油油的小麦开始成片的泛黄。刘福觉得,因产业集聚区的建设而占用和影响的耕地,肯定超过万亩。

不过,对台前县而言,万亩耕地的价值,显然不如产业集聚区更实惠。1964 年,原本属于山东省管辖的台前县,被作为泄洪区划归河南。由于承担泄洪通道的功能,台前几乎没有什么像样的工业。在进入市场经济后,这一先天的不足,对台前区域经济发展的影响更为明显。在河南 108 个县的经济实力排名中,台前排在后 5 名之列。

5 起国土资源违法案件

1、安徽省和县政府违法批、占土地案
2、河南省台前县产业集聚区 13 家企业违法占地案
3、陕西阳山庄水泥有限责任公司违法占地案
4、广西四合工贸有限责任公司违法占地案
5、山西省原平市村干部王金元等违法采煤案

2008 年开始,河南省在全省范围内推行的建设产业集聚区建设,让台前看到了希望。台前县商务局副局长李效东介绍说,经过产业集聚区的建设,硬件设施有了明显改善,过去几年的招商项目没有去年一年多。通过多方努力,从广东引进了武元实业、英腾服装,从浙江引进了华泰羽毛制品有限公司等十多家劳动密集型企业。在产业扶贫上,获得了中石化的支持,准备大力发展化工行业。

土地瓶颈

河南全省推开的产业集聚区建设,正在成为这一农业大省积极承接产业转移的平台。

每个县建设的产业集聚区除了将原有区域内的相关产业、企业向集聚区集中外,还将通过产业集聚吸引行业内的龙头企业落户。拥有多年羽毛加工、分拣优势的台前县,目前最大的愿望就是能引进像波司登、雅鹿等知名羽绒服企业入驻。

省里统一推行的产业集聚区建设,被各地视为争取地方发展机遇的良机。一些市、县也借此提出了规模宏大的工业园区建设规划。

据张汉建介绍,在 2009 年台前县土地利用规划调整中,已申请将目前产业集聚区所在的区域调整为建设用地区,并在当年底,《河南省人民政府关于台前县土地利用总体规划(2006-2020)的批复》中,得到确认。

"土地依然是制约经济发展的瓶颈,"张汉建说,"目前集聚区 9000 多亩规划面积已经用去了 1000 多亩,以前是什么项目都要,今后要选项目,为那些对地方经济带动比较大的项目留下发展空间。"

在河南省的产业集聚区中,台前县属于占地面积最小。在濮阳市,经济较为发达的濮阳县,产业集聚区规划面积达到了 3 万亩。在张汉建最近的一次外出考察中,和台前实力相当的一个县,产业集聚区的规模也搞到了 1.8 万亩。

不断扩展的用地需求,也让产业集聚区成为河南违法用地的新领域。自 2009 年以来,已先后有灵宝、巩义、嵩县、濮阳县等多地产业集聚区违法用地案件被曝光。

河南省国土资源厅厅长张启生在前不久召开的会议上也曾指出,各类开发区、产业集聚区节约集约用地水平亟待提高;违法违规用地问题依然没有得到有效遏制,违法用地比例偏高。

一位曾被问责的产业集聚区官员认为,像"边报批、边建设"的方式,是河南省政府在搞产业集聚区时默许的一个思路,按政策来说,肯定属于"未批先建"的违规行为。在其看来,大家都在搞,就像小偷偷东西一样,有的被抓住了;没被抓住的,等手续办下来,也就合法了。(*应采访对象要求,文中刘福为化名*)

无锡地铁"急刹" 地下大掘进或减速

上接 09 版

而国家也正是根据上述两大因素,对申报发展轨道交通的城市设定了门槛。申报地铁的城市需要符合 4 个刚性约束:地方财政一般预算收入在 100 亿元以上,国内生产总值达到 1000 亿元以上,城区人口在 300 万人以上,规划线路的客流规模达到单向高峰小时 3 万人以上。

这些条件无锡都符合,但 2006 年无锡向发改委递交地铁规划之后,有信息显示出,相关部门对无锡地铁的审批程序格外谨慎,似有意放缓。受发改委委托的中国国际工程咨询公司在 2007 年 7 月份的评审意见中,要求无锡加强对城市建设及交通现状和发展趋势的定性和定量分析,更好地支撑无锡轨道建设必要性的论述,另外,还要求对客流预测进一步深化,对决定客流量大小及分布特征的关键基础数据进一步核实等。

高价治堵?

不过,无锡最终还是获准修建地铁,成为金融危机后 4 万亿投资的受益者。与无锡一起即将结束没有地铁的历史的,还有另外 30 多座城市。这些城市多集中在长三角、珠三角和环渤海地区,以及内陆诸多省份的省会城市,二线城市成为地铁建设主流。

地铁建设部门在去年 10 月透露,预计至 2016 年,全国城市轨道交通总建设里程为 2500 公里。而 2010 年,全国总里程仅为 480 公里。也就是说,未来 5 年全国地铁建设量,将是自 1981 年北京首通地铁以来 30 年建设总量的 4 倍多。

中金公司去年年底的一份报告显示,预计至 2020 年,全国城市轨道交通累计营运里程将达到 7395 公里。以每公里 5 亿元造价计算,2009-2020 年城市轨道交通将投入 3.3 万亿,年均达 2700 亿元。

人们对此番"地铁大跃进"不免产生了疑虑和担忧。地铁一公里造价少则 4 亿,多则 8 亿,一期工程动辄上百亿投资,拥堵的症结,果真都需要这副高价药来治吗?

埃森哲卓越绩效研究院的调查显示,新加坡、香港、纽约、伦敦、巴黎等城市轨道交通所承担的客运量已占城市总客运量的 50%-80%。而作为中国轨道交通最发达的两座城市,北京、上海的轨道交通客运量比例远低于世界发达国家水平,截止到 2009 年 5 月底,上海市轨道交通线路日均客运量为 341 万人次,只承担了 24% 的公共交通客流量;北京市 2009 年年底的轨道运营线路日均运营 380 万人次,仅仅承担了 19.24%的公共交通客运量。

这也反映出,乘坐地铁的人群事实上是固定的,对一些人来说,修再多的地铁也不会放弃开车。

尽管如此,对地铁持支持态度的业内专家也不在少数。

徐长乐表示,姑且不论各个城市的具体情况和诸多争议,从地铁本身的效益来说,确实值得建设。客观来说,地铁优势明显充分利用地下空间以缓解地面交通拥堵(如北京和上海),并且安全可靠、速度较快。

上海社科院上海经济与区域经济研究室主任陈维则指出了地铁的另一个好处:"目前城市污染 60%来自于汽车尾气和噪音,如果地铁能缓解地面交通的压力,同时也降低了城市污染。"

几乎参与全国所有地铁项目规划论证的中国工程院院士王梦恕认为,只要能够合理规划、智慧运营,有能力的城市建造地铁并不无妥。

不过,针对当前的"地铁大跃进",王梦恕同时警告称,"现在地铁相互攀比十分严重,都在比公里数,希望在短期内竣工,尤其是出现不合理工期、不合理造价、不合理合同和不合理方案四大问题,导致事故频出,这是需要引起高度重视的。"

谁的地铁?

地方政府对地铁又爱又恨:地铁是唯一一个由地方投资却需要国家审批的基础设施项目,同时也是一个没有盈利前景但成本昂贵的投资"无底洞"。

背负着巨大的财政压力,为何城市对投资热度仍然不减?缓解交通压力是一个重要的原因,但绝不是唯一的原因。

上世纪 90 年代初有一部电影叫《梅陇镇》,这个地处上海偏远清静的小镇被上海人称为"乡下旮旯头"。1993 年地铁 1 号线通车后,梅陇房产热销,一度成为独立板块,如今已经成为上海一个繁华的居住区。

这个故事正在无锡惠山新城重现。地铁 1 号线北端挑起的惠山新城,在 2003 年还只是一个连城市边缘地带都称不上的乡下。地铁规划出台后,借由"地铁板块"的头衔,从无锡楼市的"价格洼地"一跃成为置业热点。同时,惠山新城因地铁而被作为无锡特大城市规划蓝图中的副中心,也是长三角国际制造业基地的重要板块之一,商业、房地产开发与产业园区建设同时推进。

此外,从无锡的城区商业新布局、对外招商引资的宣传中,都能频繁见到"地铁"二字。

对于地方政府而言,一条尚在图纸上的轨道,就能激活一大片郊区发展,也促使一个城市从单中心走向了多中心。设计用于城市"治堵"的地铁,客观上也必定会在一定程度上拉动 GDP 增长、改变城市面貌和增加部分就业,这也是地方政府热衷于修建地铁的重要原因。

中国土木工程协会秘书长张雁曾作过测算,地铁项目每投资 1 亿元,将带动 GDP 增长 2.63 亿元。以"十二五"期间地铁建设投资 1 万多亿元计算,将拉动 3 万亿元以上的 GDP 增长。

> 相关部门可能有意放缓像无锡这样的二线城市建设地铁的速度,进而放慢地铁"大跃进"式的发展

而地铁推动城市社区的再造也被认为是一种进化,事实上,这种被称为"以公共交通为导向(TOD)"的开发模式早在二战后就由美国建筑设计师哈里森·弗雷克提出,主要为了解决当时美国城市的无限制蔓延而设计,这一模式的核心是以公共交通为中枢、综合发展的步行化城区。其中,以公交交通站点为中心,建立集工作、商业、文化、教育、居住等为一体的城区。同时,实现各个城市组团紧凑型开发的有机协调模式。

不过,这个在国际上具有代表性的 TOD 模式进入中国后,在部分功能上已悄然发生了本土化的"变异"。一些尚未成片开发的地区引入 TOD 模式,地方政府通过先期对规划发展区的用地以较低的价格征用,导入公共交通,形成开发地价的时间差,然后出售基础设施完善的"熟地",从土地升值的回报中回收公共交通的先期投入。

表面看来,这似乎是地方政府一种不错的"生财之道"。然而,地铁巨额的投资,也的确让地方政府倍受压力。2006 年,南京地铁 2 号线东延线专家论证会上,该市财政局官员坦陈,南京市级财政已经无力负担这条线路 23.97 亿元的造价。

尽管如此,轨道交通建设依然是金融危机下对经济最强有力的拉动,因而也形成了 2008 年以来地铁建设一哄而上的急进局面。

急进的另一个原因,是因攀比而造成的竞争压力。

当苏州、无锡先后获批建设轻轨、地铁之后,同属"苏锡常"板块的常州有点坐不住了。有常州市民在网络上写道:"在轨道交通建设上常州又一次落后半拍,这就意味着在苏锡常板块被边缘化,常州如果不跟进,在投资环境、综合实力上就要丢分。"

这种将地铁视为区域竞争格局变化晴雨表的民间力量,与城市政府执著的地铁申报之路相互呼应,让新一轮的轨道交通建设热上加热,以至于忘了考量深埋于地下的铁轨能否托起城市腾飞之梦。

巨亏的出路

公开资料显示,我国大部分城市地铁均处于亏损状态,北京地铁年亏损 10 亿以上,上海只有一条地铁线路盈利,深圳则已测算出,未来五年深圳地铁亏损将达到 220 亿元。

尽管 GDP 连年名列全国城市的前十名,对无锡来说,未来地铁能否盈利,仍是一道难题。无锡市一名政府官员表示,无锡地铁要考虑借鉴"香港模式",票务收入并不是重点,地铁周边收益,如房产、商业、广告等才是其倚赖的利润点,以期在 30 年内收回全部投资。香港是目前世界上唯一盈利的城市地铁。

所谓"香港模式",其核心实际上就是"地铁 + 物业",把轨道交通项目与沿线土地开发项目在规划、设计、投融资、建设、经营等五个环节统筹考虑,有机结合,同步运作,实现规划更优、投资更省、客流更多、换乘更便、土地利用价值更高的效果。

不过,"香港模式"有其特殊的生长土壤,无法在内地"嫁接",其中最大的障碍是土地政策。由于香港模式中的"地铁+物业"涉及的基本是经营性用地,地铁沿线土地又大量涉及农用地,以上土地政策的限制,基本上封杀了"地铁+物业"模式在内地的推广。

香港地铁公司与北京地铁 4 号线进行过合作,因土地政策,无法完全发挥"香港模式"的作用,其效甚微;随后港铁在深圳尝试完全的翻版,但方案一直未获国家批准而最终停留于纸面。

但香港模式中运用的"地铁+物业"理念,还是给内地的地铁建设及运营资金的筹措打开了思路。

中国人民大学教授张鸣指出,现在很多地铁项目从设计到施工,相关部门对于融资和运营等问题的考虑都相对较弱。于是不少地方政府开始借鉴"香港模式",促进地铁沿线的房地产开发。从国内不断出现的地铁项目建设工程来看,捆绑式发展房地产业、传媒产业等方式,业已成为很多城市在建设地铁的同时大力发展的重要融资手段。

能否破除巨亏的"魔咒",对包括无锡在内的城市地铁"勇者"们来说,依然任重道远。

三亚免税购物“满月”

一场被提前的盛宴

■ 本报记者 杨兴云 三亚、海口报道

凌晨6点半，孙红欣在简单洗漱之后，与男友一起拿上面包和矿泉水以及专门整理的三亚免税购物资料，匆匆打的前往中免集团三亚免税店。

三亚免税店开门的时间是上午10点，当孙红欣和男友到达的时候，免税店两侧都排起了上百人的队伍。

27岁的孙红欣大学毕业后在哈尔滨一家外资企业工作。她说，很多国际品牌的化妆品哈尔滨也能买到，但价格确实要贵许多。

由于很多畅销的商品都会在很短的时间内售完，因此，孙红欣担心今天是否能够买到心仪的化妆品及香水。不过，她早已留有余地，在购买返程机票时，特意购买次日晚上11点的航班，当时就考虑，如果今天不顺利，明天早上，再早一点来排队。

疯狂

排在队列中大概前50名位置的、来自江苏无锡的苏小姐告诉记者，她和男友是早上6点钟过来的，排在她前面的人告诉她，凌晨5点就已经有人来排队。

正在推进国际旅游岛建设的海南岛是继韩国济州岛、日本冲绳岛和台湾省妈祖、金门两岛之后的世界上第四个实行“离岛免税”政策的地区。

该政策在海口市和三亚市试行，由于海口免税店尚在筹建过程中，三亚免税店成为游客进行免税购物的唯一选择。

7点40分，本报记者来到三亚免税店门前，只见左右两边的购物者已经各自排起了超过百余人的长队。到9点半左右，排队人数已经多达数千人。

上午10点，为了防止过度拥挤，现场工作人员拉起警戒线，以每10分钟放行300人的方式限制入场人数。

免税店内，一些热门化妆品及手表专柜前，早已人头攒动。很多人几乎是不看价格就将商品扔进购物篮中。来自贵阳的钟小姐购物篮中已经放入好几瓶香奈尔的香水，眼睛仍然盯着货架。

在三亚免税店，古驰（GUCCI）等知名国际品牌专卖店开始实行店内限流，即在专卖店入口处拉起警戒线，由保安把守，根据规定的人次控制进店客流量。

有关人士表示，每家专卖店一次性控制人次10至20人进店，主要是考虑到，作为国际顶级品牌，应该给高端客人更加优雅、舒适、宽松的购物环境。

据三亚免税店相关人士介绍，目睹游客在三亚免税店疯抢免税商品的情形后，一些国际品牌的经营者，对中国人对奢侈品的追捧以及购买能力大呼不可思议。

从4月20日至5月4日，离岛免税政策实施半个月时间里，进店客流量超过22万人次，商品完成交易近6万笔。单日最高客流量高达23700人次，最低也超过15000人次。

瓶颈

很多购物者向记者表示，与香港相比，在购物的便利程度及选择余地方面有很大差距。因此，除非来海南旅游顺便看看，绝对不会专门为购买免税商品而来。

中国免税品(集团)有限责任公司市场部总监、三亚免税店新闻发言人郝文刚表示，店面规模是一个待突破的瓶颈。“销售火爆的品牌经常出现断货。其根本原因在于很多国际品牌由于受经营场地不足的限制，很难有较大数量的备货。”

按照三亚免税店的设计容量，最佳人流量应该在每小时800至1000人，但实际情况远远超过上述数字，经常保持在1300甚至1500以上。

郝文刚表示，2009年5月接到通知要在三亚建立免税店，时限100天。在三亚很难找到面积更大的经营场地，为此，像LV等国际著名品牌至今无法进驻，而其他一些品牌的经营面积也因而受到限制。

为了破解上述瓶颈，一个占地35万平米左右的三亚免税国际商城已经选址于三亚海棠湾，预计将在两三年间建成，届时三亚整个免税购物的窘迫状况将会彻底改观。

去年11月，三亚市海棠湾管委会与中国国旅集团有限公司已经签订了“海南国际免税城项目战略合作框架协议”，该项目占地770亩，总投资规模约50亿元人民币。

> 与香港相比，三亚免税购物的便利程度及选择余地方面有很大差距，因此绝对不会专门为购物而来

此外，三亚市委常委、常务副市长吴岩峻也向记者表示，三亚市正在研究利用市区免税店的有利条件，建设一个大规模的“免税购物商业街区”。目前“免税购物商业街区”的相关研究已经启动。

除此之外，海口的免税店也在紧锣密鼓的筹备过程中。位于海口美兰机场内的免税店已经装修完毕，相关品牌即将入驻，预计将在5月份开业。

接下来，按照海南省有关部门的规划，位于海口市中心的海口国兴大道海航日月广场，准备建成为集免税店、购物中心、休闲娱乐中心、大型剧院等于一体的环保型国际商业广场。



中国人对奢侈品的追捧及购买力让一些国际品牌的经营者大呼不可思议 CFP/供图

另外，部分游客不能按时提货也为三亚免税购物带来不便。除了店方配送的原因之外，很多游客临时更改航班、购物时报错航班号也会影响提货。据了解，由于上述原因导致的退货，每天都有数十单。

再者，商品质量问题也让人隐忧。五一期间，家住上海的范小姐在三亚免税店购买了化妆品。回到上海，范小姐打开化妆品后发现，其中一款“欧舒丹乳母果油6件套”内包装标识的原厂生产日期显示，产品在2011年3月就已过期，但这款化妆品的外包装中文说明却显示，保质期到2013年7月。

除了单件商品超保质期外，范小姐还发现她买到的多件化妆品外包装上的中文标贴，统一都是保质期为2013年7月。而这些化妆品却来自不同国家，有的产自美国、有的产自法国，出厂日期也都各不相同。

三亚免税店认为，此事是因该商品内外包装信息不一致造成的，免税店工作人员批量处理时未仔细核对，进而造成标签误贴所致。该问题的出现反映出管理流程的不严谨。

记者在三亚免税店采访过程中，数次听购物者提到上述事件。很多购物者表示，这在一定程度上使得他们对中免集团产生了不信任感，加深了购买国际品牌免税商品时的疑虑。

分羹

“如何在经营销售方面打破中免集团的独家垄断，分一杯羹，是近期需要解决的主要问题。”海南省政府有关人士表示。

实际上，在这方面，海南省政府早已有所动作。海口市商务局《海口市商务局关于免税店建设情况进展的报告》称，海航已向省政府上报专题报告，其中提出由海南省政府和海航集团共同出资组建省级国有免税商品公司，并向财政部、国务院申请免税特许经营权。

记者日前从海南省发改委获悉，海南省政府和海航集团将共同出资组建海南免税品公司，已向财政部和国务院申请免税特许经营权，目前正在海南省政府审批过程中，此举将打破中免集团独家垄断海南免税经营的格局。

据了解，海南省计划成立“海南免税品公司”首家免税店，位于海口美兰机场国内出发厅，冠名“海岛免税”。目前，该免税店的硬件装修基本完成，已启动了招聘工作，有望在近期开业运营。

据了解，与中免的品牌供应商直采模式不同，“海岛免税”选择中间供货商模式，德国免税业龙头汉纳曼集团(Gebr Heinemann KG)将成为“海岛免税”的合作伙伴及供货渠道。

接下来，记者从海南省工商局了解到，目前在海口市注册的免税品公司有两家，一家是海南海口美兰国际机场免税品有限公司，由海航集团旗下两家子公司（海南美兰国际机场股份有限公司出资95万，占注册资本95%；海口美兰国际机场有限责任公司出资5万，占注册资本5%）共同出资100万成立；另一家属于海航集团与中免集团合作的海南海航中免免税品有限公司。海南海航中免免税品有限公司由海航集团与中免集团共同出资1500万成立，其中海航集团出资750万；中免集团出资750万，分别占注册资本50%。

知情人士透露，海航集团有限公司正积极准备承办海口免税店。在接下来的海口免税区建设工作中，海航集团或独立建设、或与海南省政府合作建设、或与中免集团合作建设海口免税店项目，海航集团在海口免税店项目方面很可能扮演主要角色。

海南有关人士预计，一旦海口的免税店建立起来，将会催化海口近百亿元的商机，并带动相关产业的发展。

一汽-大众 FAW-VOLKSWAGEN
中国 长春 www.faw-vw.com www.fawvwcc.com 客户关怀热线：4008-171-888



CC
心风雅，行光华
美艳绝伦的流光溢彩，赢得倾慕无数。优雅气度光华重现，致雅魅力再获众心。CC1.8T，又一至爱之选，澎湃之间，风华流转；
新增五座设计，后排隐私玻璃及高端记忆座椅，邀您风雅共赏。倾心价格，触手可及。
Glamour comes standard
Das Auto.

一周中国

“短命”建筑 政府形象工程是杀手

近日，仅 23 年楼龄的辽宁科技馆被爆破，引发社会上热烈的讨论。近年，使用不足 30 年的“短命”建筑频现：2006 年，青岛市著名地标青岛大酒店被整体爆破，建成 20 年；2009 年，曾经的亚洲跨度最大的拱形建筑沈阳夏宫被整体爆破，建成 15 年；2010 年，南昌著名地标五湖大酒店被整体爆破，建成 13 年；等等。

经观点评 “短命”建筑已成为中国城市化进程中一道独特的风景，“爆破”与重建的冲动既缘于各城市拉动 GDP 的迫切愿望，也反映了目前国内城市规划的随意性与短期性。大楼倒下，尘烟涌起，固然可以创造就业机会、拉动很多产业的需求，但长久看来，却是在透支城市的未来。



陕西启动 240 万人移民工程 规模超三峡移民

10 日，陕西省副省长江泽林称，陕南于 6 日启动的 240 万人的移民搬迁工程，会彻底让这一带居住者的生命财产得到保障。该工程将分两个阶段共 10 年完成，涉及人数远超三峡移民的 150 万人。2010 年，陕西安康“7·18”特大暴雨泥石流灾害造成 12 人死亡，17 人失踪。

经观点评 “大移民”作为现代国家的治理手段需谨慎使用，因其规模巨大，即使是微小的失误都会对涉及的群体造成严重的影响。不但移民的决策需要细致论证，更要广泛听取“被移民者”的意见，考虑移民安置问题以及移民地区的长久发展。

云南楚雄官场“地震”

刚过去的 4 月，云南楚雄彝族自治州发生建州史上的官场“地震”，有媒体报道，导火索或源自姚安地震统建房质量问题曝光。楚雄州住建局长王斌，副州长吕琳麟，州长杨红卫，相继落马。这是建州史上首次出现州长被双规，涉嫌“四宗罪”：严重经济问题，失职渎职，滥用职权，吸食毒品。

经观点评 震后重建房关系到灾民的安置与未来的生命安全问题，然而某些官员却将此看成是致富良机，以财政拨款和国家救济为主导的救灾体制固然有强大的动员能力，也可能因规模过大、机制不透明而造成细节管理的困难，给了相关官员上下其手的机会。腐败窝案频发再次反映了监督与制约机制的缺失。



京沪高铁试运行

5 月 11 日，京沪高铁进入为期约一个月的分阶段运行试验，当天试验车由北京南站至上海虹桥站，历时 4 小时 48 分。据了解，京沪高铁计划于 6 月 20 日开始载客试运行。京沪高铁五大始发站将于 5 月底出售高铁票。

经观点评 万众瞩目的京沪高铁终于进入运行阶段。相对于高铁大国的殊荣，更值得关注的是在铁道部相关领导腐败案件尚未尘埃落定之时，高铁的安全是否存在隐患？高铁的票价将如何确定？造价高昂的京沪高铁能否真正成为打通京沪大动脉、畅通各类资源流动的桥梁？答案我们拭目以待。

点评人：周靓

汶川地震三周年

善款账本

■ 本报记者 宋馥李 实习记者 马莉 北京报道

“汶川地震的捐款，是基金会有史以来获得的最大额度的捐款，如何花好花到位，是一个巨大的考验。”中国扶贫基金会执行副会长何道峰说。

汶川大地震，中国慈善捐赠的额度突破历史记录，这一年被众多慈善公益机构称之为慈善元年，而相应产生的问题是，对善款流向的追问，也成为公众热议的话题。

5 月 10 日，汶川大地震三周年之际，中国扶贫基金会（以下简称基金会）召开汶川地震救灾工作报告会，交出了这样一份答卷：截至 2011 年 4 月 30 日，基金会接受抗震救灾到账资金和物资为 487308840.39 元，共有 270 万人收益。

善款流向何处？

4.8 亿的善款，主要用于紧急救援、过渡安置和阶段灾后重建三个阶段，共涉及了临时板房和临时板房社区援建项目、永久性建筑援建项目、农村社区重建项目、青少年心理干预、灾区学生资助项目、灾区孤儿救助项目、小额信贷项目以及其他项目等。

今年 3 月开始，由北京师范大学社会学系博士韩俊魁领衔的评估组，进入了汶川地震灾区，针对中国扶贫基金会的汶川地震善款，展开了为期两个月的“第三方评估”。

在地震发生的初期，过渡板房的建设尤为紧迫。作为最早提出修建板房的 NGO 之一，中国扶贫基金会在地震后的 5 月 17 日就提出此主张，并于 6 月底在都江堰等地建成灾区的第一批板房。

对此，评估组给予了高度评价，在地震灾区，由中国扶贫基金会援建的临时板房，达到了较好的性价比，造价多在 400-500 元 / 平方米之间，最低的薛城中学的板房造价为 282.98 元 / 平方米。而据评估组访谈的结果，一些政府建设的板房造价在 1200 元 / 平方米左右。

中国扶贫基金会灾后重建基础设施建设项目主要包括四类：学校、医院 / 卫生站、少数福利院和桥梁。在学校建设方面，中国扶贫基金会主要援建两类学校：学校垮塌、有师生伤亡、社会关注高以及捐赠人希望捐款援建的学校；属于受灾较严重地区、学校损坏或经鉴定成危房而无法继续使用，社会关注度底、资源较少地区的学校。

实施过程中，也难免出现问题。例如，评估报告在对援建学校的项目中，发现的首要问题是：实际投入与学生实际使用之间的匹配问题。

以中国扶贫基金会援建的某小学为例。该校占地 30 余亩，设计容纳学生 1000 余人，集教学楼、综合楼、体育馆、师生餐厅于一体，附学生宿舍，休憩绿化，运动场地。原援建内容中无宿舍楼，但当地学校、教育局多次向中国扶贫基金会申请追加宿舍楼，并提供校方对生源家庭离学校距离的分析，表明宿舍楼有强烈的需求。

最终，在实施中，宿舍楼的追加援建，用了去原本计划的软件的扶持资金。但宿舍楼建成后，学校至今没有购置床铺，也没有生活老师的编制和预算，导致了宿舍楼的闲置。而另一方面，餐厅面积太小，全校有 1000 多名学生需要用餐，餐厅容量只有三四百人，大量学生只能打饭回教室吃。而在另一所学校，也存在类似问题，12 间学生宿舍给 8 位老师一人一间中午休息，另两位常住老师一人分了两间（一间宿舍、一间厨房）。

> 2008 年被众多慈善公益机构称之为慈善元年，而相应产生的问题是，对善款流向的追问，也成为公众热议的话题

对此，评估组给出的建议是：如果校方或教育局没有配套的经费，宿舍可以建得更小点或暂时先不建。这些可以作为经验教训，需要在未来灾害援助中，对需求有更强的甄别能力。

管理费与透明度

在中国扶贫基金会的项目执行报告中，对救灾捐款的管理费提取情况做了详细的披露：中国扶贫基金会从接受的汶川地震抗震救灾资金物资 303302963.55 元中预提项目执行费 19024833.64 元，占总筹款额的 6.27%。

按照已支出比例来看，项目执行费占到款物总额的 4.94%，计提项目执行费占到抗震救灾募集款物总额的 6.27%。何道峰说，项目执行费结余，等到抗震救灾项目审计之后，还会全部用到后续灾区援助项目中去。

“6.27%的管理费，与很多公益机构的行政管理费支出比例相比，是很低的。”评估报告这样评价。

中国扶贫基金会秘书长王行最解释说，管理费分为三个部分，分别是行政福利费、项目执行费和筹资推广费。按照已支出比例来看，项目执行费占到募集款物总额的 4.94%，人员费用仅占 1.88%。在项目执行费中，就涉及到救灾款物的运输费用、执行人员的差旅费等。

实际上，对善款使用情况的公布，在 2008 年之初，还没有形成全社会遵循的氛围。诺基亚（中国）投资有限公司企业社会责任总监傅蕾回忆说，在地震之初，诺基亚就提出，希望知道款项去做了什么，但是在咨询一些公益机构后，得到的答复是：非常的困难，且有额度的要求，比如，超过 1000 万才能给什么样的报告，而报告时间也很难确定。而最终与中国扶贫基金会的合作，诺基亚也提出了同样的要求：定期报告。在紧急救援阶段，要求中国扶贫基金会每一周提供一份报告，在过渡阶段和重建阶段，基本上每个月或每个季度都提交报告。

“我们缺的不是钱，是别人给我们钱的理由。想把它说清楚，还要看能不能说清楚。这是一个艰苦的过程。”何道峰说，一个公益组织如果想持续发展，想让人们信任，对得起爱心和良心，就必须把公开透明当做最高纲领。

何道峰举例说，比如小额信贷的项目，你要说清楚把这些钱都给了谁，就不是一件容易的事情，这个过程，需要借助计算机软件来进行技术支持。

2008 年 12 月，中国扶贫基金会就在灾区四川绵竹市开展了小额信贷业务，探索灾后重建小额信贷模式，分为安居贷款和创业贷款两类。前者主要用于重建住房，每户最高可贷 2 万元，最长贷款期限为 2 年；后者主要用于产业恢复，每户最高贷款 5 万元，最长贷款期限也是 2 年。

经过委托研发和完善，目前，信贷资金实现了一个月报一次，即这个月看到上个月的资金使用情况。而经过长时间的努力，现在的可以做到一天一报，即今天可以看到昨天的资金使用情况。

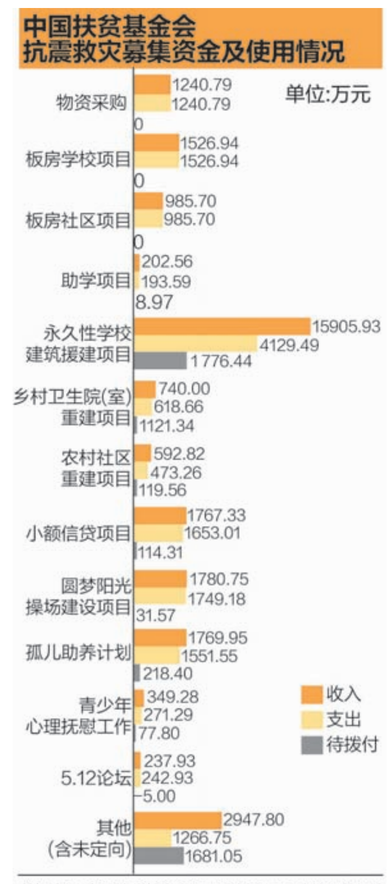
民乐村实验

紧急救援及过渡安置阶段后，生计发展成为最为迫切的需求。由中国扶贫基金会设计的一项社会实验悄悄展开，中国扶贫基金会希望，就此探索出一条可持续的农村扶贫开发之路。希望在提高村庄经济水平的同时，增强村民的参与、管理、合作、经营能力。在通过试水合作社的基础上，了解现代公司的治理结构，培养村民的现代公民意识。

几经选择，中国扶贫基金会的扶贫实验，落户于四川省绵竹市土门镇民乐村。当地经济发展情况较为落后，缺乏资源禀赋——无厂矿，无景点，缺乏区位优势——距离市镇较远，不靠近交通干道，但是自然条件不差，并非难以满足温饱的贫困村，而是一个缺少发展条件和发展机会的“平均村”。在经济情况较好的绵竹、什邡等地，民乐村的经济状况属于中下等。

以往“平均主义”的扶贫方式，资源分散后难以形成规模，也难以发挥效力。中国扶贫基金会在民乐村推广的生计发展项目，将捐赠资金作为初始资本，按人头平均量化给所有受益村民，并折算为相应股份入股到“合作社”组织，在合作社的框架下，以公司的形式经营、管理村属资源，以公司为平台，实现经营权与所有权分离，引入职业经理人。

在制度安排方面，设计了“金股”模式：在该村村民股份外，合作社的章程规定：中国扶贫基金会保留一股金股，虽然只有一股，但是金股具有一票否决权。“金股”可以使中国扶贫基金会在合作社进行重大投资决策时进行最后的把关，防范风险。



数据来源：中国扶贫基金会关于汶川灾后重建的评估报告

2009 年 5 月 31 日，绵竹市民乐种养专业合作社挂牌成立。先后成立了民富现代农业有限责任公司和普惠缘农业有限责任公司两家企业，一个生产食用菌，一个养殖獭兔。2010 年度，食用菌项目实际投入 120 万（其中固定资产、流动资金投入各占 50%左右），生产菌包 20万棒，完成销售收入 25 万元。

不过，目前来看，民乐村产业项目的发展未能实现预期目标，食用菌项目亏损较大，獭兔项目进展缓慢。第三方评估报告指出：围绕着民乐村制定的一系列管理制度并未得到很好执行。两个厂子经营不善，在一定程度上和资产流失有关，不少村民顺手牵羊导致资产无谓流失。中国扶贫基金会的金股并没有发挥作用。

韩俊魁在接受媒体采访时说，民乐村毕竟仅仅是一个村庄，所选取的产业有其特殊性、偶然性和局限性，仅从一个村庄项目的成败评价该项目模式的成败显得单薄。民乐村的探索，还有待于观察。

灾后重建催生农村规划

一个村庄的转型

■ 本报记者 谢良兵 成都报道

从成都市区驱车往北，再往西，向龙门山挺进，一个多小时就能到达彭州市磁峰镇的鹿鸣荷畔社区。这个富有诗意名字的社区在汶川地震之前叫鹿坪村。地震前村中只有破败的乡村道路，而今宽阔的高等级柏油马路已经路过村口。

地震时，鹿坪村 90%以上的房子不能住人，30%的房屋倒塌。如今的鹿鸣荷畔，已是成都 8000 个灾后重建新居的样板：一大片风格各异的别墅院落，掩映在林盘之间。和谐苑、幸福苑、感恩阁、红太阳等小区名字，也成为村中的一道风景。

地震后由成都市主政者设计的“乡村规划先行”实验，是这一样板的原动力。这个实验也给原本空白的农村规划带来了制度性的变革，或将成为未来中国新农村建设的范本。

一波三折的规划

地震之后，很快就迎来了家园重建。鹿坪村的村民吴介川并没有想到，来到村中的并非拖着河沙、水泥的建设队，而是带着皮尺丈量土地的规划人员。这让吴介川有些困惑，在农村建房，他们从来都是自己搞些材料找人就把房子盖好了，没听过需要规划。

同样困惑的还有郭锋，这位四川三众建筑设计有限公司的董事长，一个专业的规划人员，地震前也未曾接触过农村的规划。接到鹿坪村的灾后重建规划工作，在他看来，这只是一项“政治任务”——当年 6 月底，全市的设计单位都被政府“征用”。

郭锋回忆说，大学时的专业都是叫“城市规划”，此前在乡村，除了集镇有些许规划的影子，农村根本就没有规划一说。他们查遍了所有的部委规范和资料，都难以找到与乡村规划有关的内容。“当时很抓瞎。”郭锋说。

成都的农村基本都是散居为主，小农经济，建房都是自发性的划地自建。因此，三众公司的设计师们一开始都只关注房子本身，而政府有关领导强调的“科学重建”对他们来说，即便是讨论了两天两夜也难以把握。

在这些专业的设计师眼里，农村的建房是一个技术含量很低的事情。

三众公司花 3 天时间做的第一版规划图纸遭到了否决。据四川三众建筑设计有限公司主创设计师董玉林回忆，他们的第一版设计是在规划部门划定的红线内建设联排别墅。

因土地占用面积过大，不符合集约用地原则，被当地国土部门直接毙掉。

第二版方案在土地集约性上做了重点考虑，变为四至六层的多层楼房，与城市小区相仿，总体规划建设用地较第一次减少了 2/3。该方案获得相关部门的认可通过，并很快决定在 2008 年 8 月中旬动工开建。

但在鹿坪村村委会进行公示时，却遭遇了村民的反对。村民认为楼层太高放农具、晒粮食、办酒席等不方便。三众公司这时才意识到，他们一直在按城市的规划模式思维在做乡村规划设计。

随后，在与村民的反复沟通中，“鹿鸣河畔”的整体规划最终出炉。鹿坪村的这一整体规划最终成为成都乃至整个四川灾后重建规划的范本。


重建后的鹿鸣荷畔社区 谢良兵 / 摄

催生乡村规划制度

事实上，第三版设计方案最终获得村民的一致认可，主要在于这份兼顾产业与生态的规划设计为村民的未来带来希望。郭锋说，城里的小区设计无需考虑产业规划，但在农村规划中，村民的可持续性发展必须考虑，这就要求对农村的产业规划等做调研。

以往的新农村建设，是一味的投钱，而非找钱。其资金来源主要是中央的专项资金和金融机构的支持，缺少了社会资本的进入。成都市地震灾区的灾后重建，之所以能吸引社会资本，正是源于乡村规划先行给投资者划出的“大饼”。

做“倒煤”出身的本村村民吴介川称，地震前，他一直在外做生意。并未想过回村中投资搞事业。但规划师们的设计图纸让他明白：“设计师不仅是帮我们把房子建起，还在帮我们考虑以后咋个生活、咋个发展。”


建筑都围绕产业而设计 谢良兵 / 摄

董玉林说，他们对鹿坪的产业格局和经济状况做过细致的研究。

鹿坪地震前已经关闭了小煤窑，产业主要是在莲藕、食用菌、猕猴桃等方面，其中莲藕规模较大，有现成的荷塘及土溪河支撑，荷塘成为“鹿鸣河畔”的主题元素，生态农业旅游的规划为鹿坪村明确了未来的支柱产业。

据了解，成都市 5 个受灾市（县）、33 个受灾镇乡、580 个农村住房重建安置点，基本都是按照鹿坪村的设计路径走的。

成都市政府动员了 200 多家设计单位、4000 多名设计人员参与灾后重建的规划设计。2010 年 10 月，成都市正式建立乡村规划师制度。乡村规划开始成为成都市城乡统筹必不可少的手段。

参与灾后重建规划给郭锋的三众设计公司带来了新的业务领域，郭锋说，现在他们已经能接到不少来自乡村的设计单子了。

想知道广州七大民生项目如何交给企业?

39 号文保密


39 号文第一次在广州引起关注,是因为亚运开幕场馆海心沙的收费问题 CFP/ 供图

本报记者 吴娓婷 广州报道

网友“巡洋舰”在等待一份特殊的政府回复。

“巡洋舰”是居住在广东番禺东涌镇的一名律师。他在 5 月 6 日下午通过广东省依申请公开政府信息网上管理系统提交申请,要求政府公开穗府[2008]39 号文。按照要求,该申请应该在 15 个工作日内被答复。

“39 号文”是 2008 年 10 月市政府发布的一个红头文件,内容是关于“城市建设投融资体制改革方案”。

“巡洋舰”因为关注垃圾焚烧事件而想找到这份文件。他想知道,文件是如何规定将全市 (含 10 区 2 县级市) 大型垃圾终端处理设施的投资和组织建设、运营交给广日集团的。不过,“巡洋舰” 在市政府门户网站上查阅不到这份文件。他从广州市政务公开工作办公室了解到,这是一份保密文件,政府没有主动公开。不过,“巡洋舰”坚持认为,依照有关规定,不论政府决定公开如否,都必须书面答复他本人。

巧合的是,就在“巡洋舰”提交申请的前一天,广东省政协常委孟浩也质疑,“39 号文”事关广州城市建设的投融资改革方案,为何在市政府门户网站上被“屏蔽”。

事关垃圾焚烧的文件

今年 4 月,广州市番禺区政府正式公布 5 个建设垃圾焚烧发电厂的备选地址,东涌镇列于其中。“巡洋舰”因关注此事件而收集材料,结果发现多份文件均与 39 号文有关。

例如,公布于 2009 年 9 月 10 日的《广州市花都区生活垃圾综合处理中心建设项目环境影响评估公示》,文件“项目概况”一项中提到,广州市花都区市政园林管理局是“根据(穗府[2008]39)号文《印发城市建设投融资改革方案的通知》的要求”,“依托广州广日集团有限公司作为投资主体,组成项目公司,负责投资和组织建设、运营”。

文中提到的广日集团是广州一家以生产电梯而知名的企业。2009 年,番禺区发生引人注目的反对垃圾焚烧发电厂风波。当时,舆论一直在质疑垃圾焚烧厂管理方广日集团是怎样取得广州垃圾终端处理权的。

广日集团一份内部文件同样提及 39 号文。穗广日集(2009)67 号文写道:“根据广州市政府颁布发的城市建设投融资体制改革方案(穗府[2008]39 号),城市垃圾处理板块按照‘企业建设运营,政府购买服务’的模式,依托国有企业广州广日集团有限公司成立广州市的垃圾处理行业投资主体,负责全市(含 10 区 2 县级市)大型垃圾终端处理设施的投资和组织建设、运营。”

> 39 号文涉及交通、水务、地铁、燃气、垃圾处理等七大民生项目,企业接手市政项目并非不可,关键在于是否有合理程序

“从文中提到的‘企业建设运营,政府购买服务’看来,这实质是一种以 BOT 模式进行的政府采购服务行为,应该依照《政府采购法》第 26 条规定的五种政府采购流程进行,但是查询相关资料,未发现广州市政府发出该文之前就此项目发布过招标公告。” “巡洋舰”说。

而 39 号文直接指定广日集团,让“巡洋舰”越发感到有必要让公众了解其程序。

然而经过多方查询,“巡洋舰”依然没有找到这份文件。在广州市政府门户网站的“信息公开”一栏里,他找到了 38 号、40 号文,独缺 39 号文。

“政府没有主动公开,我就以市民的身份申请公开,”“巡洋舰”说,“广日集团负责的范围是全市 10 区 2 县。广州市民不能隔岸观火看热闹。”

39 号文决定了多少事情

事实上,“巡洋舰”申请信息公开是今年以来 39 号文第二次在广州引起关注。第一次是亚运会开幕式场馆海心沙的收费问题。

亚运后,海心沙何去何从悬而未定。年初,有关方面敲定,海心沙公园按照早上 20 块钱、晚上 30 块钱的门票进行收费,让市民游览。这个未经听证的价格方案引发争议。

随后当地媒体从内部渠道获得印发于 2008 年 10 月的穗府 39 号文。文中提及:包括海心沙公园在内的珠江新城中轴线归由城市建设投资集团公司建设、运营管理和维护。文件表述,“城投集团下属四大板块”包括“珠江新城中轴线板块负责珠江新城地下空间、海心沙公园、宏城广场以及有关地下停车场建设”。文件还提到城投集团“3 年至 5 年后争取盈利,逐步走向整体上市”。

广州市委常委、常务副市长苏泽群坦言,不同于政府投资兴建的公园,海心沙是城投集团借钱建的。由于海心沙在建设初期就引入了社会资本,政府与之相应的允许其收费经营收回投资是一贯的。所以,海心沙公园收费,也是情有可原的。“大家分担一下,进公园交点钱。”

质疑并没有停止。有媒体提出,“这个企业是从哪里‘冒’出来的,为何在此之前闻所未闻?”“企业接手市政项目不是不可以,关键是有没有一个合理的程序在里面?”

纵观 39 号文,其内容涉及交通、水务、地铁、燃气、垃圾处理、城建、亚运城共七大板块,这些民生事项均如同海心沙一样,被划分至交通投资集团公司等七大企业手中。

“我个人理解,39 号文在 2008 年底印发,正值亚运工程将要展开之际。广州亚运是举一市之力来举办的。办亚运的钱从哪来?谁来买单?会不会跟 39 号文的安排有关?”一名事件关注者分析。

根据广州市财政局公布的信息,广州亚运(含亚残运)会财政总预算安排包括,运行资金约人民币 73 亿元、场馆建设和维护资金 63 亿元。此外,为配合亚运会进行的城市环境整治,广州投入重点基础设施建设资金 1090 亿元。据了解,光是将海心沙从过去的部队旧仓库改造成亚运闭幕式的举办地,就需要政府投入 10 亿元左右的资金。

广州市财政局局长张杰明曾表示过,广州亚运不赚钱,也不亏钱。不亏本的秘诀之一就是利用市场的力量,向市场要钱。

“政府向大企业要钱,可能会以买卖土地或抵押公共服务作为交换。我担心,这笔钱最终由市民来还。”上述事件关注者说。

39 号文规定,将所有已建、在建和拟建的垃圾焚烧发电项目的资产和债务,全部移交广日集团,非焚烧发电垃圾处理项目也逐步移交。也就是,广州市政府将全市生活垃圾 25 年的终端处理特许经营权授予广日集团。

2020 年前,规划期内垃圾处理设施资金需求 110 亿元,由广日集团垃圾处理板块通过银行贷款、发行企业债和上市融资等方式筹集资金。不仅如此,39 号文还提出了政府扶持措施:“由于垃圾填埋场无现金收益,垃圾焚烧发电厂售电收入也不能弥补建设运营成本,因此,政府向广日集团垃圾处理板块支付购买垃圾处理服务的费用,并确定市区统一的各类垃圾处理服务资费标准。”据测算,2009 年至 2020 年,政府共需支付垃圾处理费 61 亿元。

39 号文能公开吗

广东格林律师事务所赵绍华律师表示,仅就信息公开而言,政府就该就本次事件检讨。他说:“投融资改革一是投资规模庞大,二是涉及民生的各个方面,与市民利益息息相关。本来应当是政府主动公开。”

广东省政协委员孟浩留意到,39 号文最初的字眼是“城市基础建设投融资建设”,后来修改成“城市建设”。他质疑这是“削弱政府色彩,逃避政府该担当责任的做法”。

“巡洋舰”的申请过程并不顺利。根据指南,政府信息公开申请受理机构是广州市政务公开工作办公室。“巡洋舰”来到广州市政府,想把申请递交给该办公室。市政府门岗的工作人员没有允许其进入大院,建议先打电话咨询。后来该办公室的负责人告诉他说未设立窗口无法受理,“巡洋舰”按指示到广州市政务服务中心递交申请表,没想到又被像踢皮球一样踢回来。

最后政务公开工作办公室负责人表示,查清了这份文件是保密的,要通过网上提交公开申请。

“公务员受人民的委托为城市管理提供服务,既然 39 号文事关民生,政府就该接受监督。”孟浩说。

他进一步表示,39 号文言及投融资改革,但从改革的做法却是不让其他社会资本进入,最终结果将会是使用成本的不断上涨。

而一直留意事件的知名网友巴索风云则认为,39 号文涉及重大的改革事项,人大和政协都不知情,“如何避免贪腐,如何避免公共资产受损”?

“相反,如果投融资改革严格按照法律法规进行,接受监督,那将是企业、政府和市民的‘三赢’。也就是,企业获利,政府找到良好的服务提供商,市民也能享受价廉质优的服务。”巴索风云说。

等待已过去一个星期,“巡洋舰”对政府公开 39 号文仍有信心。他表示,随着舆论关注的提升,社会层面会有更多人要求对 39 号文获得知情权。



湘江梦魇

■ 本报记者 杨兴云 郴州、株洲、长沙报道

曾经水天相连浪遏飞舟的湘江，蜷缩在空旷的河道里，萎缩得只剩下眼前一湾浅浅的浊流，从流速上看，柔缓得几乎快要失去前行的动力。

这是记者在湘江株洲段看到的情景。湘江株洲段水文站数据显示，4月底，湘江株洲段水位创自1954年有历史记录以来出现的同期最低水位。由于水位创出历史新低，导致株洲航电枢纽上游上百条船舶滞留。

更可怕的是，由于湘江水位持续处于历史低点，导致水体自净能力大幅降低，随着大量带有重金属污染物的废水不断流入，沿江城市的供水安全隐患陡然上升。

全长856公里的湘江，被喻之为湖南的"母亲河"。长期以来，由于沿岸工业的开发，大量工业污水直排入江，导致湘江重金属污染成为全国之最。

近期，在国务院及湖南省的高度关注之下，随着一系列针对湘江流域重金属污染治理动作的展开，有关湘江重金属污染问题又到了一个临界点。

"湘江所受的重金属污染，已到了非治不可、刻不容缓的地步。"在实地调研和听取汇报之后，国家发改委副主任解振华如此表态。

今年3月底，国务院近期已批准的《湘江流域重金属污染治理实施方案》，是迄今为止全国第一个获国务院批准的重金属污染治理试点方案。

湖南省发改委有关负责人表示，经过治理，力求2015年铅、汞、镉、砷等重金属排放总量在2008年基础上削减70%左右，并通过5到10年的时间基本解决湘江流域重金属污染重大问题。

"湘江重金属污染问题的关键还在于，一方面历史积累问题成堆，另一方面，新的污染排放仍在继续，旧债不清，新账不断，如此恶性循环，何时才是终结。"湖南省环保厅一位负责人说。

为此，记者走访湘江沿线，实地调查湘江重金属污染的现状。

源头探访

郴州青兰乡的聂锡村，邻近湘江的源头。

这是一个由于采矿污染而深受其害的村落。

在熟悉情况的村民带领下，记者乘车沿着村外两座巨大山体之间的山谷来到接近湘江源头的主要支流春陵水畔。回望四周，只见一座座矿场选厂沿山逶迤层层叠叠，看上去气势巍峨，而与此相应，大量含有重金属的污水汇集山谷直泻江中。

随行的村民告诉记者，由于附近水源几乎都被污染，在附近矿场选厂打工人员的饮用水，全都从外面采购。

> 清水塘工业区大约10平方公里农田镉铅超标严重，但镉铅超标的粮食、蔬菜仍然流通于市场

69岁的村民廖定勋说，原来聂锡村有三条水源，由于自然条件优越，曾被称为"神仙洞"。

"没开采矿山之前，村子里有上千亩茶园，种植油茶树，年产茶油2万多斤，现在1斤也没有了。"

村民江晨霞说，原来聂锡村大多数人家每年都会种黄豆，但现在由于空气污染，一刮西北风，豆子就落叶，有的枯萎，有的死掉，基本上没有收成。现在只能种玉米，花生都长不好。

"前几年村里在山上种植了500多亩橘子树、桃树，5年才长了几十厘米，更不用说挂果了，"江晨霞说，"农作物收成不佳，村里的劳动力大都到珠三角以及温州等地靠打工谋生。"

青兰乡党委书记刘小兵告诉记者，现在郴州市和桂阳县对环保问题高度重视，已经编制专门的减排及污水治理方案，前期资金已经到位，相关项目从5月份起动工，预计到今年10月份左右，整个矿区污染情况将彻底改观。

事实上，在整个湘江源头范围内，雷坪矿还不是最为典型的情况，在郴州、衡阳等地大量的采矿冶炼企业都在没有任何环保设施的情况下进行生产，大量含有重金属的污水未经任何处理直排湘江及其支流。

浏阳河哀歌

站在湘江支流浏阳河边，看见河水呈褐色和深绿色，漂浮着一团团的絮状物，寂静的河面没有一丝生命的气息。

一位带着小孙子经过河边的张姓老人告诉记者，原来的河边都是自然形成的草甸缓坡，河水很清，鱼虾成群，每当日落的傍晚，很多的市民前来游泳嬉戏，捞鱼摸虾。

浏阳河污染的主要原因是位于浏阳市10多里之外，地处上游的七宝山矿区。

设在七宝山乡里的治理机构有一个复杂而冗长的名称：浏阳市七宝山乡环境综合整治指挥部暨老矿山废渣治理工程项目建设指挥部。

上述部门办公室黎主任向记者介绍，七宝山老矿区在长期开采过程中，产生的大量含镉、铅、汞、砷、锌、铜等重金属物质的酸性坑水、洗选废水、氰化提金的生产废水以及废渣等，不仅污染了宝山河水质，还使得宝山河的河床不断抬高。同时，当地农民用矿山的矿坑水、尾矿坝渗沥水、选矿废水等灌溉农田，也致使大量重金属沉积在土壤和河床中。

2001年，在资源枯竭和市场疲软的背景下，原有的省属企业湖南省七宝山硫铁矿被关停。

2004年，随着市场的复苏，当地政府有关部门又借助原来七宝山矿的开采许可证以及土地厂房重组了股份制企业湖南博隆矿业开发有限公司。黎主任介绍说，该公司在2005年建成了污水处理设施，排放基本达标，"现在的问题，主要是历史遗留问题。"



大量工业污水直排入江，导致湘江重金属污染成全国之最　CFP/供图

在七宝山乡人大主席办公室，记者见到正在就博隆公司污染问题进行投诉的七宝山村村民李坤胜。他告诉记者，现在方圆几里范围内的水都不能用，虽说接通了外地的自来水，但水质还是不行。

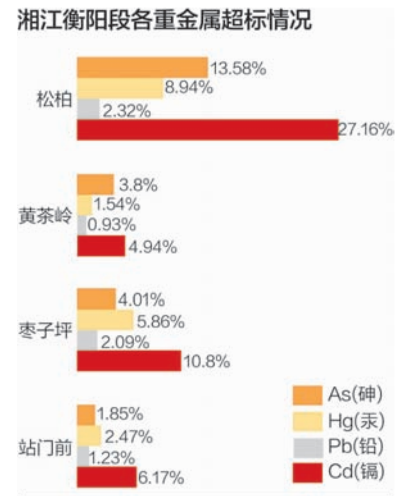
他表示，现在博隆公司每天将几百吨含有重金属的废渣运到水泥厂，一路撒落，在马路上堆起厚厚的粉尘，造成极大的粉尘污染。

李坤胜家总共1亩4分田，由于污染，每年最多打六七百斤稻谷，有一年甚至只有200多斤，吃饭问题都解决不了。

即便只是"历史遗留问题"，解决起来也不容易。

为治理七宝山老矿山历年遗留下来的重金属污染，初步估算，仅废渣治理就要投入8680万元，其中中央投入1300万元，其余部分地方自筹，"这个难度很大，"黎主任说，"现在工程建设环节太多，还没开工就要花掉很多钱。七宝山重金属治理在勘测、设计、评审、环评、施工招投标等环节的前期费用就要几百万。"

湘江衡阳段各重金属超标情况



数据来源：《湘江重金属污染现状、污染原因分析与对策探讨》，刊登于《环境保护科学》2010年8月第四期

清水塘梦魇

谈到湘江重金属污染治理，湘江环绕的株洲清水塘总会被列为重中之重，而株洲冶炼厂则被视为"主要元凶"之一。

记者在株洲冶炼厂党政办公室负责做统战工作的黎继志的引领下，从株冶办公楼出发，沿着厂区大道一直走到位于厂区另一端的污水处理厂。从进入厂区大门开始，一股刺鼻的异味就开始如影随形地陪伴着，随后一路上都有肆意横流的污水。

经过铅冶炼工厂时，气味尤其浓烈呛人。事实上，在清水塘的重金属污染治理过程中，除含重金属污水之外，各种金属烟气的治理也属重点对象。

早在2008年，清水塘循环经济工业园21个污染治理项目、45个循环经济产业项目近日分别被列入《长江中下游流域水污染防治规划（2008—2015）》和《国家循环经济试点园区项目库》，总投资27.41亿元。随后，被列入《国家循环经济试点园区项目库》的清水塘工业园区45个循环经济产业项目，总投资113.2亿元。株冶厂区污染排放的现状，更让人感觉治理的难度。

在株冶污水处理厂，记者看到了技术先进的处理设施如何让重金属污水净化之后成为可循环利用的中水直至达到可养鱼、甚至饮用的标准。不过，也有令人担忧的事情，据介绍，每年雨季仅株冶厂区就有大约50万吨含有各种金属污染物的地表水被直接排入湘江。

"由于清水塘工业区重金属污染问题沉疴已久，历史欠账较多，治理难度很大。因此，还存在诸多问题。"株洲市环保局副局长何冰说。首先是工业废水中重金属污染物排放总量仍然较大，以株冶、株化为主的企业在2008年在湘江环绕的清水塘区域内排放上百万吨的工业废水中，含镉1.49吨、砷7.29吨、铅2.22吨、汞0.11吨。其次，在废渣污染和河道底泥中沉积重金属污染、土壤污染方面存在大量问题。

尤其让人触目惊心的是，清水塘工业区大约10平方公里农田镉铅超标严重，已经不适宜种植农作物，但农民仍在种植粮食、蔬菜，镉铅超标的粮食、蔬菜仍然流通于市场。

"国务院近日已批准《湘江流域重金属污染治理实施方案》，株洲清水塘也被列入重点治理的7个区域之一，相信未来会加大力度，推进重金属污染治理的进程。"何冰说。



存零钱，请别报警！

■ 本报评论员 程志云

如果一家商业银行万分嫌弃自己的客户，他所能做的最极端的行为是什么？

福建泉州市一家银行给出的答案是：报警。

5月10日，泉州公交发展有限公司8名员工，带着5万元的一元纸币，到泉州市区一家银行多个窗口同时排号，要求将钱分批存入8个个人账户，银行认为这影响到了其他客户办理业务，以“扰乱金融秩序”为由报警。（根据《海峡都市报》报道）

我国刑法中对“扰乱金融秩序罪”有21项罪名。在这些罪名中，并未有“存零钱”罪。

恰恰相反，根据1995年颁布的《中国人民银行法》，人民币是我国境内的法定货币，在境内支付各种公私债务，任何单位和个人不得拒收。

从法律上讲，竟然是不肯收零钱的商业银行有违法的嫌疑！

抛开法律不讲，为什么一家商业银行要“恐吓”客户呢？

答案看似非常简单：接待这些客户不仅不能挣钱，工作量却极其繁复，甚至影响很多正常窗口业务，银行做这笔生意绝对是得不偿失。

不过，公众并不是这么看问题的。网络上的态度很一致。他们认为，如果银行连为老百姓做基础服务，承担起码的社会责任都不愿意，那么政府凭什么要给银行固定利差，广大的纳税人凭什么要在银行最困难的时候为他们注资，允许他们上市？还有为什么不放开银行的审批，让更多的市场主体参与竞争？

在公众看来，任何一家用“扰乱金融秩序”罪和找警察恐吓客户的银行，无论如何都不可能是服务优质的银行，都不是一家有社会责任的银行。

在这个媒体具有极强放大效应的时代里，银行家们兢兢业业维护的好名声可能顷刻间毁于一旦。这个损失如何计算？

对于一家有公众存款的银行而言，这也成为他们不可承受之重。

除此以外，我们应该承认的另一个底线是：商业银行不可能也不应该赔钱经营。尤其是当这么多银行都在沪港两地上市的情况下，无论是政府部门、机构投资者、股民还是一般民众都不希望看到这种情况出现。

这就出现了最“滑稽”但也最“真实”的场景：在银行收取点钞费的天平上，无论是银行盈利还是社会责任两个秤盘上最终称重的砝码都是大众的利益。

问题的本质就变成了：如何在银行的盈利与社会责任之间寻找到一个平衡点。

早在2010年6月，整个舆论曾经就银行收取零钞清点费（简称点钞费）的问题产生一次大规模的争论。事情的起因是，中国农业银行向存款客户收取“每200个硬币5元手续费”的行为引发各家银行效仿，引起了关于“银行乱收费，服务质量低劣”的讨论。

迫于舆论压力，发改委和银监会清查了银行的3000多项收费项目，要求银行履行其社会责任，停止收取“点钞费”。

现在看来这一指令并没能解决问题。其结果就是各家银行拼命推搡零钱客户。虽然银行不能收点钞费，但可以通过低劣的服务、低劣的态度等方法令这些麻烦客户知难而退。往往是谁逼退了麻烦客户，谁就是成功者。

如果我们认定，点钞费是银行应该承担的成本，那么这个成本应该是所有银行的还是个别银行的？有什么办法能够让受损失的银行得到其他银行的合理补偿吗？

或者从现实角度上看，点钞费本身也许并不是个坏事情。至少，这是用市场的手段解决市场问题的最有效的办法之一。

问题的关键在于，合理与适度。

我们将是谁的弃儿？

■ 本报评论员 启越

这个社会正滑向可怕的冷漠：不出十天，我们将对当下热点的湖南邵阳“邵氏弃儿”事件失去兴趣。

一个地方计生管理部门，竟然为了钱，去“抢”管辖区民众的孩子，而一个社会福利院，也同样为了钱，甚至去收购婴儿，并让这些孩子远渡重洋被领养。在此次事件中，计生部门无疑成了拥有合法外衣的黑社会。我们自然群情激奋，义愤填膺，然后指责公权力的异化，并大谈约束公权力的种种途径。然后呢？没有然后了，大家都洗洗睡了。另一个“邵氏弃儿”、另一个“唐福珍”、另一个“夏俊峰”将出现。这个社会其实啥都没变，只是多了一些破碎的家庭罢了。

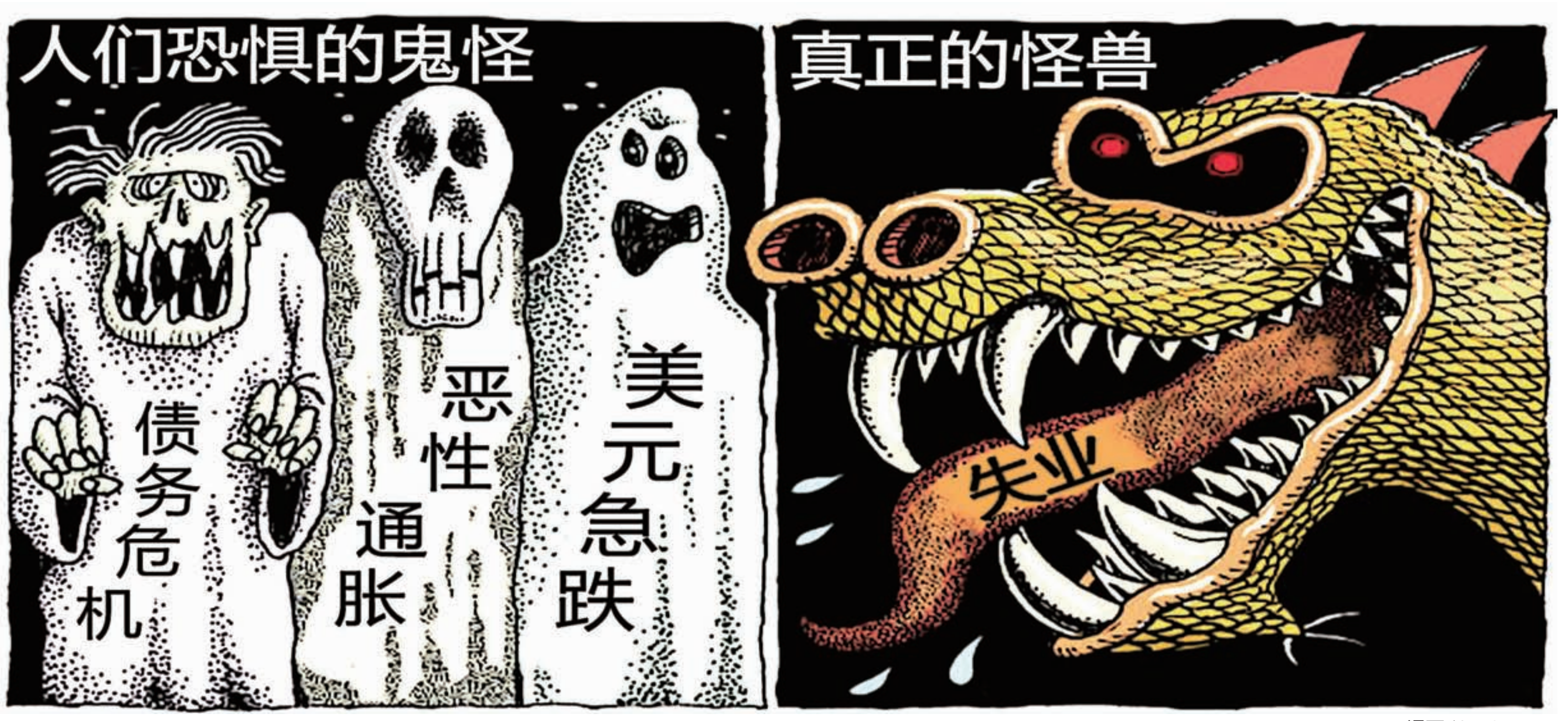
我们对这个社会的抱怨越来越多，这种抱怨来源于我们的不安全感：我们对他人不放心，警察与小偷都需要警惕，还有城管和拆迁队；我们对食物不放心，餐桌是危险的；我们对孩子不放心：被拐与被杀的可能性，让我们心神不宁。但是改变似乎越来越难。2003年孙志刚以自己的生命换得了《城市流浪乞讨人员收容遣送办法》的废除，终结了强制性的收容遣送历史。这让我们曾经看到了一些社会改革的希望。但是9年来，这个社会依旧有很多生命在非正常地消失，但是改革却停滞不前了。

“躲猫猫”之后，又有“发狂死”、“喝开水死”等事件，都是看守所里的故事，如此高事故率的地方，有人去反思吗？我们看到一丝改变吗？看守所依旧是当年的看守所。自2009年成都“唐福珍自焚”事件后，因强行拆迁引发了自焚事件不下十几起，这些曾经鲜活的生命，仍不能阻止野蛮拆迁的肆无忌惮，并没有人因此而受到惩罚。自2006年北京小贩崔英杰杀死城管被判死缓后，最近辽宁小贩夏俊峰又因杀死两名城管而被判死刑。与之相对应的是在互联网上Google“城管 野蛮执法”有261,000条结果，“城管 打死小贩”有602,000条结果，“城管 暴力致死”有782,000 条结果。但是我们对城管的约束在哪里？我们至今未有一部全国性的《城市管理法》或者行政法规。还有我们农村的计生管理，暴力执法令人发指，“抢孩子”只是极端案例之一。十几年来，我们又看到了怎样的改变？

我们可以将这些都归结于公权力的异化。但是公权力的异化到如此地步却是我们始料未及的。试想面对一个自焚的同类无动于衷的人，该是怎么样的冷酷呀！何况自焚还是因为自己的野蛮拆迁导致的；当一个计生办官员将别人的孩子抢来送到福利院换取钱时，这又是怎么样的人性？在这些人的面前，道德还能有力量吗？如果道德都失去作用，我们又拿什么来约束这些失德的官员？

寄望于靠政府一方推动改革是不切实际的。改革应有赖于全社会的动员，如果没有媒体的监督，邵阳“邵氏弃儿”还将继续，人伦悲剧继续上演；没有夏俊峰辩护律师滕彪的激情辩护词，我们不会知道最后的死刑判决到底伤害了什么。我们需要整个社会公民意识的觉醒，正如法国社会学家托克维尔所认为的，公民社会还有一个重要的功用，那就是由各种自主社团组成的多元社会对权力构成“社会的制衡”。由于公民社会独立于政府，且不追求权力，它对权力的监督更具公正性。如果我们不能形成“社会制衡”，那么最后都将成为公权力的“弃儿”。

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

警惕醉驾入刑沦为皮筋式法律

■ 本报评论员 汪雷

“醉驾入刑”的法律实施十天就遭遇挑战。5月10日，最高法院副院长张军讲话称“醉驾并非一律入刑”。他的根据是刑法总则第13条，危害社会行为情节显著轻微危害不大的，不认为是犯罪。我们反对这种涉嫌为醉驾避罪开口子的行为，因为这极可能侵害法律面前人人平等的原则。

《刑法修正案（八）》明确规定，只要醉驾，不管是否出现后果，均构成犯罪。某人在青藏公路上醉驾，就算一小时也没遇到一辆车，被警察拦下，该人依然要负刑事责任。

这里我们不讨论醉驾入刑是否过于严厉，这是修正案（八）出台前应该讨论的问题。单看这个已经出台的法条，应该说规定非常清晰，且易于操作。触线即“死”，不论王公贵戚还是平头百姓，法律面前一律平等。

客观而言，醉驾入刑对党员和公务员群体形成了更为严厉的约束。因为一旦因醉驾承担刑事责任，根据公务员和党员管理相关规定，有可能被开除出公务员和党员队伍，仕途尽失。就这一点而言，醉驾入刑彰显了政府严惩醉驾的强硬立场。

但就在大家高度关注艺人高晓松醉驾时，张军副院长毫无征兆地发表了上述一番言论。相信这番言论与高晓松醉驾前后脚发生，仅仅是偶然。但在客观上，加剧了公众对这番言论的质疑。“皮筋法律，因人而异能伸能缩；醉酒驾车，不出事故想开就开。”网友送给张军副院长的这副对联，表达的是对醉驾入刑能否有效落实的担忧。

因为法条无法把所有情形涵盖完全，法官判案时掌握一定的自由裁量权是必要的。但裁量权不应过大。比如同是醉驾，如果判决时可能是刑事责任，也可能是行政处罚，很容易引起公众对司法公平的质疑。尤其当自由裁量所依据的理由过于模糊时，很可能孳生寻租的空间，进而出现“刑不上大夫”，权势群体可以避罪，普通百姓严惩不贷的后果。

“近三年18个副部级以上贪官无一被判死刑”；尽管存在是否为正当防卫的巨大争议，沈阳杀城管的小贩依然被维持死刑判决。这两条新闻之所以在公众中引发非常强烈的情绪，均与判决过程中的自由裁量权有关。公众不是法律人士，很难判断这些判决的合法性，但两则新闻留给公众的印象就是，贪官到了一定级别即可从轻免死，普通百姓一旦触及政府利益（杀的是城管），即便存在种种无奈，也面临从严重判。

事实上，在中国做法官不容易。他们在做出任何一个判决时，有多种因素需要考量，除了法律本身，社会稳定、公众情绪、集团利益等等因素不时干扰司法。如何减少这些法律外的因素对判决的干预，眼下可行的办法就是尽可能细化法条，减少自由裁量的空间。若能如此，司法独立的空间必然会越来越大，法律面前人人平等的司法精神也才有可能落到实处。正是从这个意义上讲，张军副院长“醉驾并非一律入刑”的提法，显得不妥。真若如此，在权势人群面前，这条刚刚颁布的法条很可能变成一张废纸。

注定如此的 Skype

■ 本报评论员 张琪

这家公司从诞生之日起，就注定了被买来买去的命运。虽然Skype已经从一款出色的极客软件演变为拥有遍布全球6.63亿注册用户的明星产品，但它始终没能解决产生收入、突破通讯运营商阻截这两个核心问题。人们对Skype的关注，更多的是猜想它最终会被哪个科技巨头收入囊中，而不是公司和产品本身。

5月10日，微软以85亿美元的价格从eBay和一众私人投资者手中买下Skype。至此，从去年Skype宣布推迟上市决策以来，关于这家公司去向的种种猜测终于有了结果。从成交价之巨来看，短期内Skype似乎不用担心被再次出售。

公司CEO Tony Bates在公司的官方博客上用兴奋语气写道：“Skype与微软的合作将带来一个全新的沟通时代……作为微软公司的一个新的业务部门，期待Skype谱写新篇章。”这很容易让人想起在不久前的2009年9月，这家公司的前任CEO曾用同样充满希望的口吻写下：“今天，Skype开始了全新的一页，我们脱离eBay重新成为一家独立的公司。”在那次交易中，eBay将65%的Skype股权作价27.5亿美元出售，结束了一场让双方都感到痛苦的3年合作。

被eBay重新出售之后，Skype的新主人们采取了激进策略，试图让Skype无所不在：企业、客厅、甚至教室，当然最重要的是智能手机。针对黑莓、iPhone、诺基亚以及使用Android操作系统的智能手机，Skype都开发了专门的应用软件。Skype成为全世界最大的越洋电话提供者。

问题是，在创建以来的8年里，Skype并没有伴随社交网络革命的兴起而财源滚滚，其盈利前景依然渺茫。这或许是让eBay和私人投资者们最终放弃上市的最根本原因。虽然每天都有几十万的新增用户通过苹果、黑莓等智能手机使用Skype软件，但绝大多数都是通过Wi-Fi网络，几乎所有欧美运营商都不允许Skype使用自己的移动网络。

雪上加霜的是，新的强势竞争者的出现，让这家全球最大的网络电话公司的未来平添了诸多变数。无论从Google Voice与智能手机天然的兼容性，还是它所提供的服务和价格来看，Skype都不可能再安枕无忧。

显然，Skype已经意识到，依附于某家强大的网络公司或IT厂商无疑是更加安全和明智的选择。

那么，为什么是微软？

事实上，在之前所有关于Skype被收购的传闻中，Google和Facebook被认为是最有可能的两大买主。然而，Google已经有了Voice，而且技术角度看，Skype所使用的点到点技术与Google以云计算为基础的工作机制有着先天冲突。另据知悉交易内幕的人士透露，Facebook从来没有真正参加竞购。实际上，微软收购Skype，Facebook是最大的受益者，它既可以不花分文获得Skype的资产（微软是Facebook的股东），又不用担心其为竞争对手Google所获。

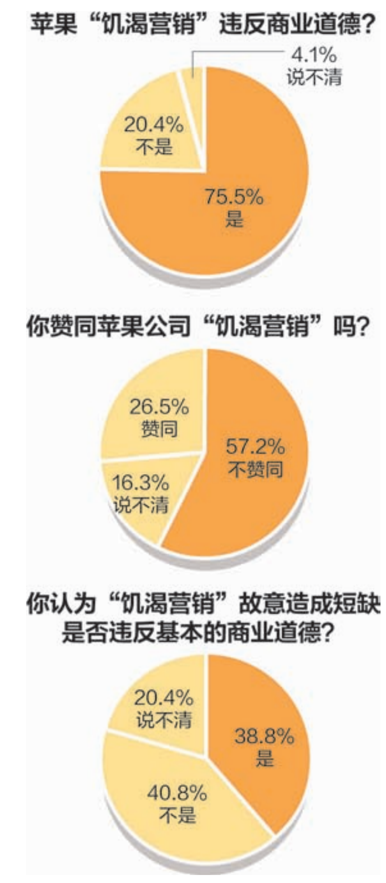
对于微软来说，Skype未必会直接为其带来收入，但可以让微软现有的即时通讯、游戏等产品锦上添花。Skype用户数量无疑会保持一定的增长，甚至加速，鲍尔默可以以此来挑战目前Google在网络广告领域的支配地位。更重要的是，将Skype整合入微软自己的智能手机操作系统windows phone 7，或许能帮助微软在已落后于苹果和Google的状态下扳回一局，甚至最终改变整个游戏格局。

从战略角度考虑，二者的联合对于双方来讲似乎都算是不错的结局。只不过对于一个营业利润仅有2.64亿美元的公司来说，85亿美元的标的未免太高了。

| 一周调查 |

中国平安 PING AN 保险·银行·投资

本栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

李保华、李丽、杨阳：
《猎杀“中国概念”》
刊于5月9日头版

你以为是中国呀！随随便便就能圈到钱！跟老外玩还嫩呀！

——网易广东省广州市网友

玩的是美国人的钱，做多做空跟咱没关系，唯一令人痛恨的是一群败类和强盗在靠败坏中国人发财。

——网易山东省济南市网友

难道在我国靠欺诈上市的公司还少吗？为神马证监会就不负责呢？发审委那么多的专家是不是光拿钱不管事。

——网易北京市网友

社论：
《个税变法错失十五年 系统大修最好别再延》
刊于5月9日头版

支持，说得太好了。我们的很多问题从来没有人去研究，比如三鹿奶粉事件，带给我们什么教训，造成三鹿事件的根本原因是什么？三鹿事件没结果，结果却出现了双汇事件？我们的股市也是如此，投机性问题从来没人关注，任由人为操纵。中国的教育问题，中国未来的发展问题等等，中国的未来在哪里？

——新浪广东东莞网友 ppan_feng

秦晖：
《“福利房”与廉租房》
刊于5月9日45版

原来的福利房并不是所谓“负福利”、“特权房”，只是低租金、低标准、“大锅饭”平均分配，本人曾负责国有大中型企业分房十多年，并没有作者所云“大中型国企工人许诺给房实际也多是画饼”、“负福利下的分房实际是一种少数人的特权”之现象。不过，福利前面加个“正”“负”倒可能真是作者的发明。

——共识网网友 gshy

什么时候有过大锅饭平均分配的福利房制度？大中企业的厂长书记和工人平均分配过什么东西？

——共识网网友茅五剑郎

陈勇：
《实录：在北京截访的日子》
刊于5月9日11版

权力裸奔、司法糜烂是关键。

——凯迪猫眼网友七月七日

“城管”弊政要因循到何时?

■ 孟雷 / 文

沈阳小贩夏俊峰的终审死刑判决已下达,虽然他的辩护律师滕彪等法律界人士还在争取挽回。北京小贩崔英杰最后获死缓的判例,仍使夏俊峰和他的辩护者抱有一丝希望。

律师滕彪的辩护词,在夏俊峰的死刑判决是否“罪刑相当“的法理论辩上,是有力量的;关于“城管”制度,这一诸多悲剧的制度根源,滕彪着墨未多。几年来,“城管弊政”已成为众多激烈社会矛盾的根结。“城管”的“执法”权力来源及其合法性,或可供当前执夏俊峰生死者思之鉴之。

频仍的死伤大案,已使“城管”广为人知。但这一制度、机构是什么来历,他们执的都是什么法,不仅公众,即便身为“城管”者,乃至具体案件中的司法裁判者,亦未必尽晓。

事实上,所谓“城管”这个直到每个县城都有的“执法机构”,没有任何一部国家的法律法规给过它明确的“准生证”,它不具备任何一部法律的执法主体资格;与此同时,它拥有“执法”权力的事项却多达300项以上。

“城管”只是各地自行设置的一个机构,从1990年代后期开始陆续出现。实际上,直到最近它也没有正式的统一名称,据说在各地有城市管理执法局、市容管理局、城管大队等五六种名称。它们要么是事业编制,要么是某个单位的内设部门,要么“什么都不是”。它不能当被告,因为它不具备主体资格,一般从属于政府的市政管理委员会(有的地方从属建委或别的什么机关),而这些委员会又是政府的组成机关。如果你要告“城管”,法律上的被告只能是“政府”。

“城管”执的哪些法呢?——“集中和相对集中行使市容环境卫生、城市规划、城市绿化、市政管理、环境保护、工商行政、公安交通、城区河道及内陆渔业管理方面法律、法规、规章规定的全部或部分行政处罚权”。这是若干城市对“城管”之“执法范围”的表述,一般人恐怕不能找出不在这个框框内的城市生活范畴的东西。

“城管”的“执法”所涉及的每部法律、法规,都明确规定了执法主体。那么,“城管”“执法”的依据何在?它们的依据在于,地方政府往往通过地方法规、规章把这些权力转赋予它们,并且“城管”往往还要与涉及的执法机关签“委托执法”协议。但是,这样就合乎法律了吗?即便常被“城管”依为盾牌的《行政许可法》,那仅仅指有诸多限制的“行政许可”受理、审批,并不能理解为普遍设立“城管”这一机构的批准函,更无法赋予其“强制执法”的权力,遑论殴打、抓人、夺产。

事实证明,想靠单一的机构,承担如此众多执法机构的职能,是完全不可能的。一方面,庞大的权力带来了“滥法”的空间,“执法”领域如此繁复,“执法”人员必然芜杂,野蛮暴力“执法”与这有着很大关系;另一方面,原有的执法机构不可能退出执法领域——这既是职司所在,又是部门利益使然;再者,“城管”也根本没有能力统一行使这些行政执法职能,他们往往拆广告牌得叫上规划局,查黑车得叫上交通局,取缔烤羊肉串的也得叫上卫生、工商,而且还得有公安保驾。

“城管”甫一创制,就因合法性依据和执法手段受到舆论和法律界质疑,但这些年来从未见在这两点上有任何变化。在此制度下,死人已不是鲜见事。无论死伤者是谁,他们在很大程度上都是这一制度的牺牲者;公众也不能忍受再有更多的人成为新的牺牲者。我们希望,对于夏俊峰案,司法机关能秉持衡平态度,充分考虑“城管”的“强制执法”合法性争议和执法手段问题——此为夏案的激发关键,实与本案如何裁判有着甚深关系,且与将来是否还会发生类似悲剧有甚深关系。事涉死生,幸勿轻忽。

(作者为远见传播董事、《锦绣》杂志发行人)

“活跃”思想之惑

■ 曹辛 / 文

当前一个阶段,中国思想领域的“活跃”为建国以来前所未有。

“活跃”是在中国特色的环境下的话语。因为从理论上说,百花齐放,百家争鸣是好事。但是建国60多年来,中国的思想领域一直是有管理的,这就使得当前思想界的活跃尤其令人瞩目。

“活跃”之一:一地在唱红;另一地在公然宣传“学而优则仕”、“读书做官论”。

源自重庆的唱红浪潮,经过两年的发展,现在已经传遍长城内外,大江南北。就唱红的核心内容来看,当然是中国共产党在过去革命年代形成的优良传统和精神,就其属性来说,应该属于毛泽东思想的范畴,或者主要属于毛泽东思想范畴。可是就在这当口,清华百年校庆,国内媒体踊跃报道,可是报道的主旋律之一,竟然是清华“出了14名中共中央政治局委员、九个政治局常委”,以及省部长几百人、人大常委多少、政协常委多少等等。清华大学在其校庆纪念特刊的封面照片中,也在这样宣传自己。结果舆论大哗,批评清华在宣扬“万般皆下品,唯有权位高”。

坦率地讲,国内部分媒体的此种宣传,在折射这些媒体自身的价值取向之外,客观上宣扬了“学而优则仕”、“读书做官论”,而毛泽东思想和这一切是对立的。在毛泽东思想体系中,只有“为人民服务”,主张一个人不论职位高低,能力大小,只要“毫不利己,专门利人”,就是“一个高尚的人,一个纯粹的人,一个有道德的人,一个脱离了低级趣味的人,一个有益于人民的人”。当下在重庆大唱特唱的《江姐》里,不也是主张“春蚕到死丝不断,留赠他人御风寒”的精神吗?

如此,令人惑然。

“活跃”之二:据新华社报道,中央政治局常委在重庆考察、调研时,均十分强调构建社会主义核心价值体系。可是在1月11日,一尊孔夫子巨型雕像静悄悄地被竖立在天安门广场,中国的国家广场。这一放放了三个月。

笔者不否认孔子思想有合理的成分,其合理成分甚至可以作为民族遗产纳入社会主义核心价值体系。但是,孔孟之道肯定不是这一价值体系的主干,因为毛泽东在1954年第一届全国人民代表大会开幕式上向世界宣告:“指导我们事业的理论基础是马克思列宁主义”,这涉及到中国的国家意识形态。而且还有一个历史事实是:天安门前是喊出“打倒孔家店”,要用“民主与科学”取而代之的地方,那时还没有中国共产党。

据孔子家乡的《济南时报》4月25日报道:孔子来,静悄悄的,走,也是静悄悄的。

如此,令人愕然。

“活跃”之三:《人民日报》4月底刚刚发表《以包容心对待社会中“异质思维”》一文,网络名人司马南便撰文批评今年两会期间温家宝总理在政府工作报告中说的“创造条件让人民批评监督政府”,称这句引起国内外广泛注意的话“不宜于过分解读,也没有什么过人之处”。

问题是,这句话是政府工作报告里的内容,而政府工作报告在正式向人大报告之前,当然是经过政治局审查通过的,于是也就是中央委员会的意见了;同时,该报告又在全国人大通过,法理上当然也就是国家意志了。司马南是在批评谁呢?难道中国已经完全有条件“批评监督政府”而不需要“创造条件”了吗?

至今,未见任何机构和官员出来说明。

如此,令人惶然。

与上述这些事件伴随始终的,就是大家议论最多的重庆“唱红打黑”。依笔者所见,无论在内容还是提法上,“唱红打黑”都有很大的改善空间:

在“唱红”的内容上,似乎还应该增加一些内容,这就是指导了我们三十年改革开放,并在物质上使中国真正屹立于世界民族之林的邓小平理论。如果只有毛泽东思想,或者主要是毛泽东思想,少讲邓小平理论,“重庆模式”就很难立起来。

其次就是重程序了,这和“打黑”并不矛盾。老一辈革命家过去的做法,在今天需要随时代的进步而改变。

以上几条不改变,误解难消。

(作者为外交部中国亚非发展交流协会理事)

北约轰炸折射其焦灼心态

■ 黄培昭 / 文

北约对利比亚的空袭越来越猛烈了。日前,北约不但对利比亚首都的黎波里实施了近期以来最大规模的轰炸,而且这一狂轰滥炸还殃及朝鲜驻利比亚使馆,朝鲜使馆的几辆小轿车被炸,一幢建筑的玻璃被落在附近的炮弹冲击波震碎。12日,北约说,它的攻击目标是利比亚军事设施,距离朝鲜使馆大约500米。

北约在利比亚问题上表现出不能再久拖下去的焦灼心态。事实上,北约本想对利比亚“快刀斩乱麻”,来个速战速决,以雷霆万钧之势将卡扎菲置于死地,这样好早些从利比亚战火中抽身。然而,越打时间越长,越打越看不到打掉卡扎菲的希望,这让北约十分恼火和急躁。

12天前,当时已经表现出不耐烦的北约再一次对卡扎菲实施“斩首行动”,空袭炸死了卡扎菲最小的儿子和三个孙子。12天过去了,一直在观察情况和等待消息的北约,看到的却是卡扎菲在利比亚国家电视台出现的画面。这让北约更加窝火。

中东媒体评论说,卡扎菲的电视露面,对北约不啻是一则莫大的讽刺。卡扎菲要向北约显示,他还活着,北约的“斩首行为”一无所获。同时,卡扎菲接待的人也很耐人寻味,他们都是部落首领,而且是反对派占领的东部地区的部落长老。卡扎菲要向世人发出的潜台词是,他依然受到利比亚民众的支持,这些民众甚至还包括反对派占领和盘踞的利比亚东部的半壁江山。这不是生生给北约添堵吗?!

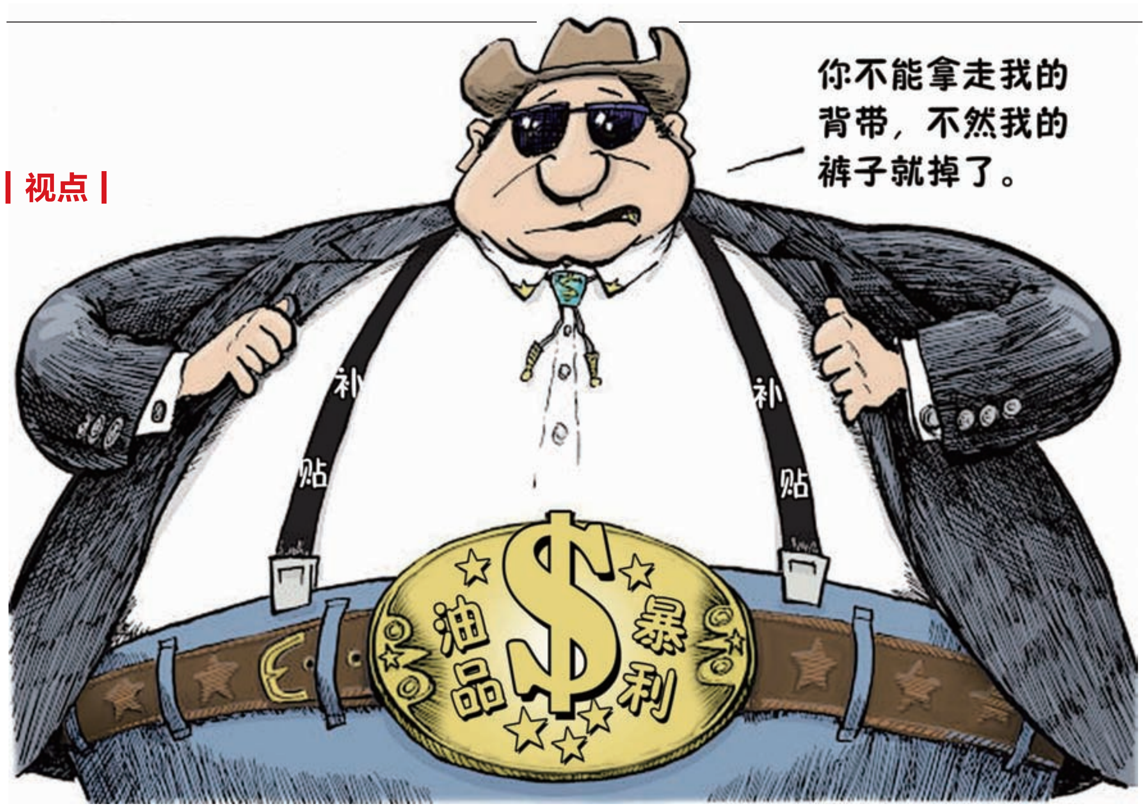
阿拉伯新闻网13日的文章认为,实际上,北约失去了多次暗杀卡扎菲的机会,如卡扎菲当初乘坐敞篷车在的黎波里的大街小巷到处兜风的时候,北约完全可以派狙击手将其一枪毙命;而当卡扎菲在4月30日夜发表长达一个多小时的实况电视讲话时,北约更可以游刃有余地采取行动。这些,都比眼下盲目的轰炸要有效和便捷得多。可是北约没做到,今后卡扎菲不可能再给北约这样的漏洞和机会。

其实,卡扎菲已经改变了与北约等西方国家斗争的策略,即他不再高调出现在电视等公共媒体上。这一方面是卡扎菲在北约猛烈的空袭下不得不考虑自身的安全;另一方面,卡扎菲认为让外界对他的生死充满猜测更能让西方国家感到抓心和难受,因为连最起码的生死情况都摸不准,这无疑是对西方军事情报能力的讽刺。

总体上看,现在卡扎菲与北约基本上算是打了个平手。卡扎菲的拖延战术对北约不利,因为北约拖不起。相比而言,卡扎菲有的是时间,只要不被从肉体上消灭,他就可以陪西方玩下去。北约也意识到了这一点,所以一方面加大空袭力度,另一方面开始展开硝烟背后的政治和外交攻势,以图双管齐下,多渠道压卡扎菲就范。

(作者是人民日报中东中心分社首席记者)

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

中国没有油价话语权是伪问题

■ 余似禾/ 文

多年来,国内一直在传播一个概念:中国是石油进口大国,但在国际市场上却没有价格话语权,并呼吁要争夺这个权利。《瞭望》新闻周刊断言中国的定价权不到1%。言外之意,另外99%定价权由别的国家操控。这真是无知者提出的无畏口号,弄不好让国际社会误解为中国政府企图操纵国际油价。

中国的原油产量占世界5%,需求占10%,而需求的54%来自进口。所谓的石油话语权,无非是希望中国这个世界上第二大买家有权制定或参与制定世界石油价格。

谁正在主宰世界石油价格呢?2008年原油价格一度冲高每桶147美元。国内有经济学家认为,原油价格已被金融化和政治化;英美掌控世界两大原油交易所,使价格虚拟化,以便顺从美元贬值,增加发展中国家通胀,从而达到抑制其经济发展的目的。

其实,石油价格的波动有类似神经大夫说的跳膝反应,就是本能反应。影响油市的事件很多:天气、库存、罢工、事故、数据、政要言论、欧佩克产量等等。决定石油价格的因素有三个关键词:新闻,事件,供需。

本月5日,美国发布数据称,该国申请失业救济金人数创下自2010年8月以来最高水平。同日,德国也声明3月份工业订单意外减少。消息增加了投资者对原油需求的担忧,再加上美元上涨以及欧佩克可能增产的消息,原油市场发生大规模卖盘行为,国际油价出现罕见暴跌。

纽约期交所西得克萨斯出产的中间基原油(WTI)有世界影响,它的价格变动因素之一就是每周三美国能源情报署(EIA)发布的美国周石油库存。中国目前似乎无法做到公布石油库存,这在中国一直被视为商业机密。

近两年,新华社自主研发的新华08系统,自主评估得出石油库存数据,每月发布一次。国家发改委和国家统计局并未对该数据的权威性和准确性发表评论。

即便如此,该系统不知是在捉弄读者还是为了显示数据的神秘,几乎不同时发布石油库存的绝对数据和变化比例。4月下旬公布3月库存时称:“3月末中国原油库存环比增加2%。3月末成品油(汽柴煤)库存环比下降8%……”

发表这样缺乏绝对值的数据除了显示库存的机密性以外,还表示发布者的傲慢、业余水准。读者看了一头雾水,还不如不发布。其实,自己研究得出的石油库存数据并无保密性可言。

然而,确实有人在制定世界石油价格。他们是世界权威的石油价格指数制定媒体,如普氏和阿各斯。这些机构通过自己的报价体系、石油期货交易所前一交易日的结算,由此制定价格指数。为了某个交易细节,记者往往多方求证,以保证价格反映真正的市场。

中国虽然成立了上海期货交易所,但由于国企高度垄断石油上下游产业,并控制成品油价格和原油、成品油进出口商的数量和额度,再加上外汇管制,造成了市场参与者少,交易品种和交易量有限,市场缺乏流动性,信息不够透明。因此,上交所无法取代纽约期交所和伦敦国际石油交易所。

世界上没有个人和机构限制中国成立交易所,制定中国的石油价格。话语权或定价权本来就掌握在自己的手里。问题是中国是否具备政策和市场条件来交易原油和更多的油品,制定中国价格;从业人员是否有专业素质,保持价格公正。最后是中国价格是否有足够的影响力被国际油商认可,并作为基准价进行交易。这不是“发改委牵头”能解决的事。

(作者为资深能源市场分析师)

| 网评精选 |

背景: 江苏邳州经济开发区政府人员在李场村征地时,将20多名女性押上小汽车游街示众;有的人被拉到养猪场,往嘴里灌猪屎;有的则遭到下流侮辱,剥得只剩下裤衩。

作者:魏英杰

《邳州的天是什么样的天》

——邳州市长王强于今年4月29日高调指出,市委市政府在禁违、拆违上的决心不变,力度不减,要求“重拳出击不手软”……在许多情况下,老百姓违法不违法还不是官员一句话说了算?或许正因如此,当地固然违法征地在先,却还能够如此理直气壮,肆无忌惮。

背景:民众在互联网尤其“围脖”上对李庄案、徐武被精神病事件的关注,几乎完全不受传统媒体噤口的影响。

作者:笑蜀

《围观升级 大慰人心》

——李庄案第二季的围观主力是法律人,徐武被精神病事件的围观主力是媒体人。构成中国公民社会火车头的两大职业群体,相继以集体形象登陆围观,给围观赋予愈来愈强烈的专业性和精确性,而逐渐告别纯粹人海战术的围观,告别基于简单的政治与道德激情的围观。

背景:仅仅因欠缴“社会抚养费”,数以十计的邵阳儿童被强行抱离父母,送进福利院,甚至被远渡重洋送到国外。公权力机构竟然是骨肉分离悲剧的制造者。

作者:五岳散人

《当政府成为人贩子的时候》

——孩子成了出口创汇的商品。这其中甚至形成了一个产业链,由计生部门抢夺孩子,然后由福利院洗白孩子的户口资料,最终成为可以出卖的“合格商品”。甚至当地福利院对婴儿进行收购,用以充实货源。

背景:中央财经大学财政学院8日发布了中国税收风险研究报告,报告称,与世界各国相比,我国目前税负水平高于中上等收入国家,宏观税负的水平和公共服务的供给水平存在不对称。

作者:鄢烈山

《无民意许可不纳税》

——对于国民来说,一个人所有的权利清单都可以归结为生命权、财产权和追求幸福的权利。对于一国内政来讲,最重要的一是不经审判任何人不得被定罪;二是征税须经民意机关许可(无代表不纳税)。

背景:新闻出版总署署长、国家版权局局长柳斌杰表示,全国5000多家非时政报刊年内将全面展开转企改制。

作者:展江

《5000多报刊转企改制难题》

——市场经济是法治经济,法治的阳光照亮媒体界的那一天,才是媒体界真正走向市场、走向社会的日子。

背景:深圳市住房和建设局表示,之前关于“严禁农民工群体讨要工资”的通知属文字表述有误,将立即撤回并在修改完善后另行发布。

作者:杨涛

《“上访讨薪追刑责”是权力理念作祟》

——这并不是简单的行文错误,甚至也不是认识错误,而是一种潜在理念的作祟,那就是权力高于法律,以及为了“维稳“可以践踏法律的理念。

背景:5.12汶川地震三年后的今天,基本完成了灾后重建工作。然而,心理重建用三年的时间可以完成吗?

作者:许燕

《汶川灾后三年的心理重建结束了吗?》

——三年的时间太短暂,心理重建工作远远没有结束,对受灾者应给予更为持久的心理关注。人类的灾难没有杜绝,灾害心理也不可能在短期内消失。这意味着多灾多难的中国更要建立一个持久的灾后心理重建体系,为提高人类对灾难的心理应对能力提供科学依据。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

本版文章不代表本报观点



“煤老板”与互联网约会

煤老板曾经的“土”气能否和“洋”气的互联网结合 24

编辑:黄利明 e-mail:huangliming@eeo.com.cn | 美编:刘敏

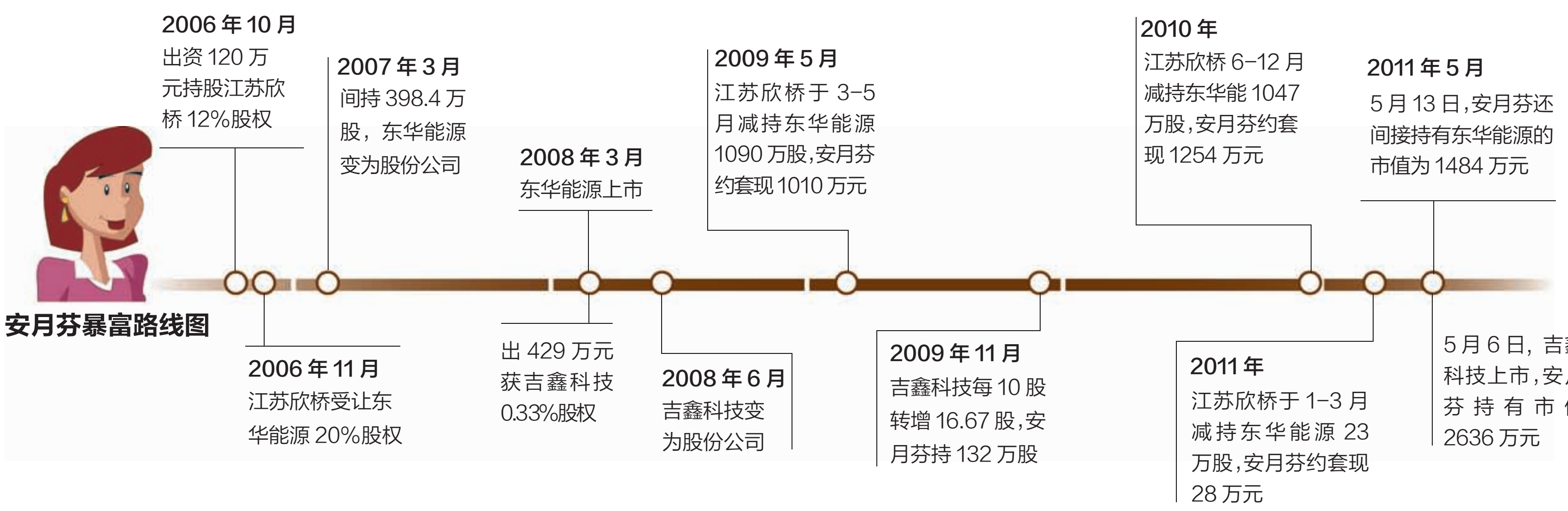


国寿步入袁力时代 21
在袁力的带领下,国寿未来将走向何方?

人保退华闻、留大成? 22
人保已计划拿下大成基金股东中泰信托股权

基金年度排名忽悠居多 23
历年有 40%绩优基金第二年排在后 1/3

中欧鼎利分级 债券型基金
5月9日-6月10日 全国公开发行
基金代码:166010
中信银行等销售机构及中欧基金网上交易均有销售
中欧基金 LOMBARDA CHINA
客服热线:400-700-9700(免长途话费)
021-68609700
公司网址:www.lcfunds.com 基金投资需谨慎



安月芬暴富路线图

两 IPO 斩获 6000 万 “最牛”行长夫人暴富清单

■ 本报记者 仇子明 北京报道

5 月 6 日,地处江苏江阴的吉鑫科技(601218)挂牌上市,首日开盘即告破发——22.5 元的发行价暴跌 14.4%至 19.26 元。

不过,这已经不妨碍安月芬获得巨额收益。以首日收盘价 19.97 元为计,她 3 年前投资 429 万元获得的吉鑫科技 132 万股原始股,如今账面价值已飙升逾 5 倍至 2636 万元。

这是安月芬从 IPO 斩获的第二笔收益。此前,安月芬投资 120 万元参股设立江苏欣桥实业投资有限公司(简称:江苏欣桥),借此于 2006 年 11 月间接持有地处江苏张家港的东华能源(002221)398.4 万股。2008 年 3 月东华能源上市,经过解禁后数次减持与剩余持股的账面价值,安月芬间接持股的累计价值约为 3748 万元。

现年 50 岁的安月芬,自 1983 年至今一直在无锡市总工会干部学校任职。有何能量令安月芬连续斩获地处江苏两家 IPO,累计 549 万元投资暴赚 10.63 倍,升值为 6384 万元。

安月芬背后更让人感兴趣的是另一个人——她的丈夫、中国建设银行江阴支行前行长王建华。这家支行与当地上市公司吉鑫科技有着数千万元的贷款项目。而王建华还曾任东华能源董事,2008 年起任建设银行无锡分行纪检监察部负责人。

入股与贷款

2008 年 3 月 1 日,吉鑫科技股东曹万清向安月芬等 8 位自然人转让合计占公司总股本 3.5%的股权,注册资本“每元的转让价格为 8.67 元”。

3 个月后,吉鑫科技整体变更为股份公司,安月芬持有 0.33%股本的代价为 429.165 万元。2009 年 11 月,吉鑫科技以当年三季度的财报为依据,以资本共计 1300 万元和未分配利润 2.37 亿元向全体股东每 10 股转增 16.67 股,将公司的注册资本由 1500 万元提高至 4 亿元。

由此,安月芬拿到了吉鑫科技 132 万股的原始股。

2011 年 5 月 6 日,吉鑫科技正式挂牌上市,安月芬持有该股的账面资产达 2636.04 万元。安月芬的 429 万元,在三年之间便“升值”5 倍。

公开资料显示,安月芬出生于 1962 年 12 月 30 日,居住在江苏省无锡市梅花巷,从 1983 年至今均任职于无锡市总工会干部学校。

其丈夫王建华,2005 年至 2008 年间任职建设银行江阴支行行长,该行在此期间与吉鑫科技曾经有过大量的业务往来。

吉鑫科技招股书第 147 页显示,吉鑫科技有 3 处同处于江阴市云亭镇那巷路 10 号的房产,分别抵押给建设银行江阴支行、光大银行无锡分行、交通银行江阴支行。其中,抵押给建设银行江阴支行的房产权利范围为 21661.08 平方米,权利价值为 3861.5 万元,平均每平方米权利价值为 1782.69 元;而另外两块房产的每平方米权利价值则分别为 1213.64 元、1659.64 元。

同时,吉鑫科技国土使用证书号为“澄土国用(2009)第 23736 号”的一处工业用地,向建设银行江阴支行抵押的权利价值为 1296.62 万元。这两块房产抵押给建设银行江阴支行的登记时间均为 2010 年 1 月。

公开资料还显示,吉鑫科技曾于 2007 年 11 月 29 日和 12 月 29 日先后为江阴市江南羊毛衫厂向建行江阴支行贷款 200 万元和 800 万元。2008 年 6 月,江阴市江南羊毛衫厂进入破产程序,无力偿还银行债务,吉鑫科技因担保而向建行江阴支行偿还贷款及本息 1035.37 万元。

另外,安月芬入股后,吉鑫科技的银行短期借款就开始大量增加。公开资料显示,2008 年底吉鑫科技短期借款余额为 1.8 亿元,至 2010 年底上升至 2.9 亿元。但该公司未披露短期借款对象。

据王建华向本报记者承认,他任职建设银行江阴支行行长期间,该行与吉鑫科技确有资金往来,但其强调称具体的业务往来并不是他本人亲手操办。在给记者的手机短信中,王建华强调:“我认为我夫人的投资都是合法的,公允的价格根本合情合理合法,利益和风险同在,不存在腐败问题。”

吉鑫科技保荐机构、主承销商为宏源证券。不过,其副主承销商华泰证券的“联系人”石丽向记者证实,早在安月芬入股吉鑫科技的 2008 年,该公司便筹划上市,最初的保荐人为华泰证券,最终因种种原因,换成了宏源证券。

30 倍暴利

王建华、安月芬夫妇与华泰证券保荐人石丽三人的名字联袂出现,并不仅限于刚刚上市的吉鑫科技,还包括 2008 年 3 月登陆深市中小板的另一家江苏上市公司东华能源。

东华能源招股说明书显示,安月芬间接持有该公司原始股之时直至上市,王建华还是东华能源董事,华泰证券是该公司的上市保荐人,石丽则是两名保荐代表人之一。

2006 年 11 月 22 日,东华能源的法人股东、有外资背景的优尼科长江有限公司将其持有的 20%股权作价 400 万美元转让给江苏欣桥;4 个月后,东华能源整体变更为设立股份公司,江苏欣桥持有 3320 万股位居第三大股东至今。

此时的江苏欣桥仅仅成立 40 天,注册资本 1000 万元。安月芬持有江苏欣桥 12%的股权,为江苏欣桥第二大股东。这意味着,安月芬间接持有东华能源 398.4 万股原始股。

2009 年 3 月 6 日,江苏欣桥法人股可解禁,安月芬的持股市值为 2554 万元。

当年 5 月 25 日,东华能源公告称江苏欣桥在 3 月 10 日至 5 月 21 日期间减持 1090 万股,成交区间价为 6.10 元~8.881 元/股,减持均价为 7.7228 元/股,若以此为计,在江苏欣桥的第一轮套现中,安月芬斩获 1010.14 万元。

> 现年 50 岁的安月芬,一直在无锡市总工会干部学校任职,有何能量连续斩获地处江苏两家 IPO,累计 549 万元投资升值为 6384 万元?

江苏欣桥的第二轮减持发生于 2010 年 6 月 29 日至 12 月 8 日期间,共减持 1047 万股,成交区间价为 8.445 元~14.41 元/股,均价为 9.9795 元/股。安月芬在本轮减持中,斩获 1253.82 万元。

至今年一季度末,江苏欣桥还持有东华能源 1160 万股,以 5 月 13 日收盘价计算,安月芬对应的账面价值为 1484 万元。以此粗略估算,安月芬在东华能源上的 120 万元投资,约累计增值至 3748 万元,利润逾 30 倍。

另外,东华能源自 2008 年 3 月上市以来,年年现金分红,亦令安月芬有小许收益。

隐秘入股

如此重要的关联身份,王建华与安月芬的夫妻关系却在这两家 IPO 公司中被隐瞒。

东华能源招股说明书第 47 页记载:“保荐人和发行人律师对江苏欣桥股东的基本情况进行了核查,发表意见如下:经核查,江苏欣桥的四位自然人股东与发行人及发行人的高级管理人员之间均不存在直接或间接的关联关系。”

事实上,王建华还有着多重身份。

东华能源招股书披露,王建华出生于 1962 年 1 月,毕业于南京工学院(东南大学前身),2004 年 4 月 5 日起,任张家港东华优尼科能源有限公司董事,因该公司一度为东华能源股东,王建华故此是上市公司董事。截至招股书发布,王建华已为建设银行江阴支行行长。在此之前,王建华还曾任建行无锡市城南支行行长。

不过,2008 年 4 月 8 日,东华能源上市一个月后,王建华辞去公司董事一职。

发行人律师、江苏苏源律师事务所的冯辕律师告诉记者,在东华能源 IPO 冲刺时,他见过王建华本人,亦知道其建行江阴支行行长的身份,“我们的尽职调查,只是要求公司董事王建华当着律师的面,向证监会保证与江苏欣桥的四个自然人股东之间无关联关系。”

至于安月芬和王建华为夫妻关系,该律师表示,“我们真的不知道!”

5 月 12 日下午,正在外地出差的华泰证券保荐代表人石丽,托同事在华泰证券南京总部查询了当时的工作底稿后告诉记者,“我们肯定是做了尽职调查的,我们让王建华填了一些资料,王建华自己承诺与江苏欣桥的股东无关联关系,并有本人签名。”

石丽还表示,作为保荐代表人,她去核实了江苏欣桥的第一大股东徐东英的身份,的确与东华能源的董监高无关联关系,但她并没有去核实过王建华与安月芬的关系,她本人亦没有见过安月芬。冯辕律师告诉记者,“如果王建华和江苏欣桥的股东安月芬确为夫妻关系,则王建华存在虚假陈述的行为。”

同处南京的另一位证券律师对此表示:“往重里说,东华能源则涉嫌欺诈上市。”

对该律师的意见,石丽拒绝发表意见,她在电话中向记者口头声明称,安月芬入股吉鑫科技和东华能源,绝对不是她在其中穿针引线。

5 月 12 日晚间,王建华本人对于石丽和冯辕的说辞并没有一口否认,“他们是这么说的吗?我记不得了,我得回家查查。”

至于安月芬何以能连续两次精准地在公司上市前以较低的价格突击入股,王建华表示,目前在外地不便细说,等他回无锡后可以进一步解释。

“平深”整合攻心战 马明哲、孙建一齐上阵

■ 本报记者 肖君秀 倪壁东 深圳报道

经过两年的长跑,中国最大的一桩收购案终于在监管审批环节画上了句号。5 月 12 日晚间,深发展公告“中国平安和深发展上报的重大资产重组方案获得证监会有条件通过”。

“目前审核获批的方案跟之前公告的方案差不多。”一接近深发展高层人士称。根据去年 9 月公布的重组方案,中国平安将以平安银行股份注入和现金的方式认购深发展 16.38 亿股,使平安持有深发展的股份由目前的 29.99%增至 52.38%,由此平安银行和深发展“合二为一”,平安的综合金融这艘航母得以真正起航。

但,全面的整合依然只是开始。据知情人士透露,为了使深发展人员思想统一并接受综合金融的理念,平安董事长马明哲、副董事长孙建一到深发展分别开过四次会议,以稳定军心亦整合信心。同时,此前平安银行小股东不满有关股权解决预案,如今看来这还待平安下半年慢慢解决。

整合攻心战

此前深发展经历了一些核心管理人员以及员工离职。因此,这场大型整合的背后,如何使深发展管理人员接受平安管理和文化的融入,“人心”整合成为重中之重。

但平安银行与深发展的实际整合早已先行一步,“包括产品、后台和人员、部门等等都在进行全面的整合准备,待方案一批直接对接就可以了。”平安一管理人员 4 月中旬对记者表示。

据知情人士透露,马明哲和孙建分开的四次会议,都讲到了同样的三大理念:一是深发展作为第一家上市的股份制银行 20 多年后被平安收购,可见平安能够走到今天是有道理的,所以要了解平安认可平安;二是认可综合金融,平安并购深发展是为了综合金融的架构更加丰满,使综合金融未来能够走得更顺利,把这个短板提升起来走综合金融,所以大家要认可综合金融;三是认可银行发展新模式,深发展加入平安这个大家庭以后,和平安银行整合成为一家银行,未来发展需要一种新的快速发展的新模式。

上述知情人士回忆说,孙建一在不同会议上讲了三次,马明哲讲了一次,而且他们在会议上最后都会用类似的话总结,“深发展能不能超越,或者说能不能赶上同业?平安收购应该是作为深发展未来发展的一个新希望,它变成了一个契机。”

“目前看来他们还是比较稳定的。”在谈到深发展人员方面平安管理人员对记者称。

参与平安与深发展整合的高管则表示,技术方面的整合已经在一步一步地做,很多方面已经在渗透。

据本报记者了解,为了后台数据的整合,平安与深发展目前已暂时不推信用卡,除非客户有需求主动要求开卡,“就是两个卡要合成一个卡,也是上千万张卡,后台要整理一下。”上述两行整合的高管如此解释。据了解,待后台数据整理好,两行数据合为一个平台之后,平安会重点打信用卡这张牌,使之成为银行新的利润增长点。

两行整合除了信用卡,其他各业务都已进入整合通道,包括品牌、业务、产品、风控、后勤等总共接近 20 个业务块需要逐个整合对接。今年以来,平安和深发展双方各出人马已组成了 18 个工作组分别负责不同的业务板块整合。

按照监管层要求,平安与深发展整合需要在一年内完成,平安与深发展的整合将需要更快马加鞭,“节奏当然不一样,有的先完成有的后完成,但都会在规定的时间内去做。”在平安方面人士看来,上述包括业务、后勤等方方面面的整合难易不一。

小股东问题

不过,平安银行小股东问题先搁置下来,“平安和深发展获得审核委员会审批的重组方案并不涉及到平安银行小股东的问题。”上述接近深发展高层人士透露。

按监管规定,平安与深发展整合必须在一年内完成,如果按去年 9 月平安收购深发展交易开始算起,那么平安将需在 9 月完成整合,如果宽限的话应该在今年内必须全部完成。

> 深发展能不能超越,或者说能不能赶上同业?平安收购应该是作为深发展未来发展的一个新希望,它变成了一个契机

然而,此次通过的方案中,并不包括小股东问题,那么在接下来的半年内,平安需要解决两行整合留下的小股东问题。

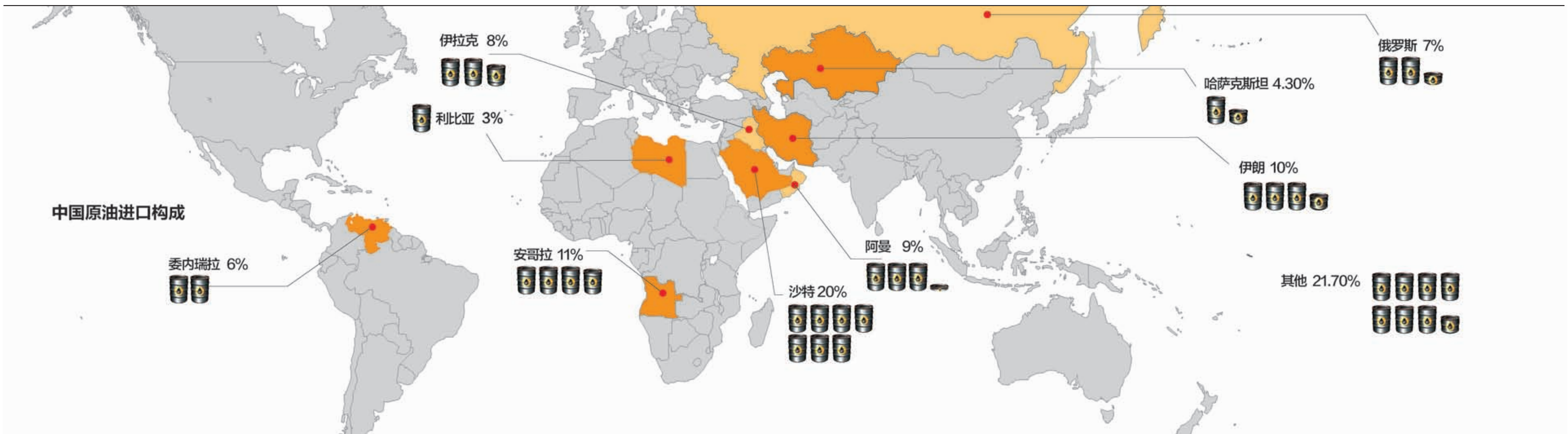
按去年 9 月披露的两行重组方案,平安将以其所持平安银行的 78.25 亿股股份(约占总股本的 90.75%)以及等额于平安银行约 9.25%股份评估现金 26.9 亿元,认购深发展非公开发行的 16.38 亿股股份。而此次通过的两行整合方案中,9.25%的平安小股东权益将留待下一步解决。

据悉,下一步平安将会就方案跟小股东充分沟通,让小股东充分认识方案之后再进行表决。

按照此前两行整合关于解决平安小股东预案显示,一是深发展以每股 3.37 元收购小股东手中的平安银行股份,二是 5 股平安银行股份换 1 股深发展股份。如果选择前者,小股东还需支付 20%的个人所得税;如果选择后者,则需要由第三方代持进入深发展,而且有 36 个月的限售期,在出售时需缴纳 22%~25%的企业所得税和 20%个人所得税。

上述小股东表示,不同的小股东对平安银行股份价格的预期心理不一样,有些小股东每股 2 元或 3 元钱就愿意出售,有些甚至只要高于成本价就愿意卖出,但有的却希望拿到远远高于 3.37 元的价格,“平安银行之前曾经对每个小股东愿意出多少钱转让自己手中的股份进行了全面的调查。”

“他们当然希望拿到更高的价格,但是问题是深发展也是上市公司,两边股东都要接受的价位才是可行的。”一接近平安集团人士称。



原油的新性格

■ 田芸 / 文

从 2 月份开始强劲上涨的原油最近创下了以美元计价来最大单周跌幅，之后又强劲拉升宽幅震荡——大跌大涨的“惊悚”行情再一次让人们将目光聚集于原油市场。

作为大宗商品的领头品种，原油超长的产业链意味着它的价格对经济走势有着至关重要的影响。而近期，国际国内市场显现出的一些信号似乎在暗示原油有了新的“性格”。

WTI 和布伦特价差扩大的背后

近一段时间以来，原油期货市场出现了一个前所未有的现象，国际市场惯用的两个原油定价标杆——美国 WTI 与布伦特期货价格的价差扩大到创纪录水平，这两个原油期货之间的价差一度高于每桶 16 美元。

而从历史上看，WTI 较布伦特期货的溢价通常在每桶 1 至 2 美元。石油交易专家 Philip Verleger 博士分析，WTI 与布伦特之间的价差可能会继续扩大。

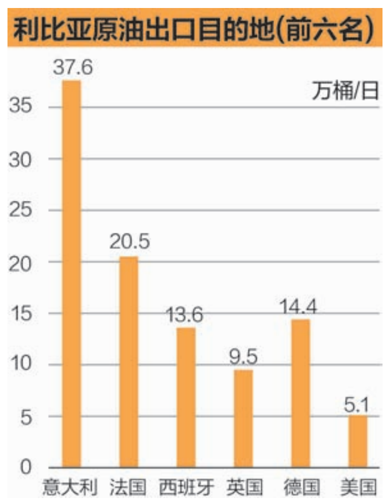
> 种种迹象表明，原油价格的走势和供需关联度正在变小，原油市场‘脱供需面化’的倾向十分明显

“WTI 和布伦特价差扩大是原油市场很值得重视的现象。”银河期货研究院副主任、首席宏观分析师付鹏指出，价差的扩大体现地缘政治风险对原油市场的影响。

从图上能看出，在埃及动乱发生后，利比亚也出现了政治动荡。WTI 和布伦特的价差开始扩大。这是一个直接的诱因。

布伦特原油交易平台 ICE 大中华区总裁黄杰夫分析，造成这种价差的根本原因有二：一方面，加拿大正将更多原油送入俄克拉何马州的库欣地区——库欣是 WTI 的交割地，WTI 从那里流入美国的输油管道系统——库欣原油储备处于历史高位，抑制了 WTI 价格；另一方面，中东政治危机威胁了从中东到欧洲的重要原油和下游产品的运输管道，抬高了参照布伦特标杆的大西洋盆地的油价。

利比亚原油出口目的地(前六名)



事实上，这一次价差的扩大很有可能昭示着国际原油定价系统的变化。市场人士认为，由于布伦特市场海上运输的自然属性，交易者习惯将其作为国际原油定价标准；布伦特市场对中东局势的敏感度高于 WTI，也反映出其作为首选的国际原油标尺的地位。而 WTI 从 2008 年以来已多次背离布伦特，这种情形越来越频繁且持续期较长，使得交易者、分析师和套期保值者正越来越质疑其作为原油标尺的地位。

布伦特作为原油现货交易参照标尺的主导地位在进一步巩固。据外媒报道，美国石油公司雪佛龙 Chevron 近日宣布开始转用布伦特作为标准。

雪佛龙只是一个代表性的个案。定价机构普氏(Platts)指出，目前约 70%的原油现货交易的定价参照的是布伦特标尺。一部分亚洲原油出产国，最近都从其地区性的标尺，例如 Tapis 和 Minas，转到了布伦特。

“脱供需面化”

通过图表能看出，原油市场还出现了一个新的现象：原油价格走势和供需变化关联度有所降低。

埃及、利比亚、叙利亚产油国出现动乱后，原油价格出现了大幅飙升，涨幅超过了 30%。然而统计显示，三地石油产量占全世界产量约 3.4%，即使这些地区全部停产，对原油供需的影响也并不大。

从库存看，不包括战略储备在内的原油库存量和 WTI 期货价格之间本应反向相关，关联实际上却越来越不明显，甚至在近期出现了正相关的趋势。

“种种迹象表明，原油价格的走势和供需关联度正在变小，原油市场‘脱供需面化’的倾向十分明显。”付鹏说。

到底什么在影响着原油的走势？黄杰夫认为，国际原油价格越来越明显地反映金融市场和货币政策的变化。

很多投资者都忽视 5 月 6 日原油暴跌之前，美元指数期货曾在 45 分钟之内创出了 9 个月以来最大的跳涨。

“原油市场已经不仅仅反映供需了，在各国金融市场的联系日益紧密的大背景下，原油反映的因素更为多重和复杂。”黄杰夫指出，美元的走势已经成为原油的一个重要领先指标。

“中国已经布局建立国家的石油战略储备；更重要的是，中国的企业和金融机构应当熟悉并积极参与国际石油的定价体系，这需要持续的能力建设和人才的吸纳。”黄杰夫建议，同时，中国企业和投资者在做原油投资时也要注意价格参考因素的新趋势。

免责声明：

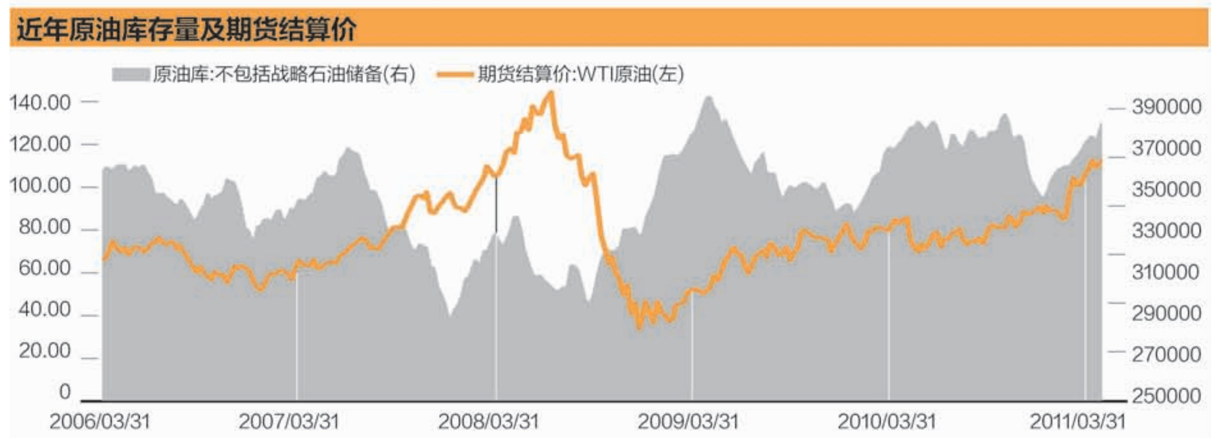
本文所载的全部内容是本报及银河期货研究院基于公开数据及信息资料遴选、分析后形成，只提供给读者做参考之用，并不构成对读者的投资建议。本报及银河期货研究院认为本文所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。由于本文所载的相关排名因选取的权重不同会有不同结果，读者不应单纯依靠本文而取代个人的独立判断。对于因使用、引用、参考本文内容而导致的投资损失、风险及纠纷，本报及银河期货研究院不负任何责任。特此声明！

制表：经济观察报 The Economic Observer 银河期货 GALAXY FUTURES

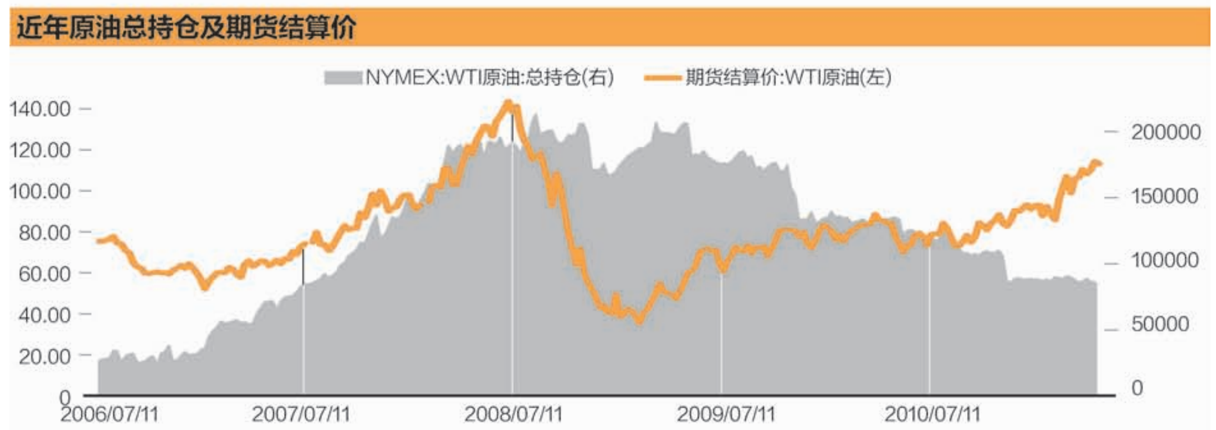
伦敦和纽约的油价及价差



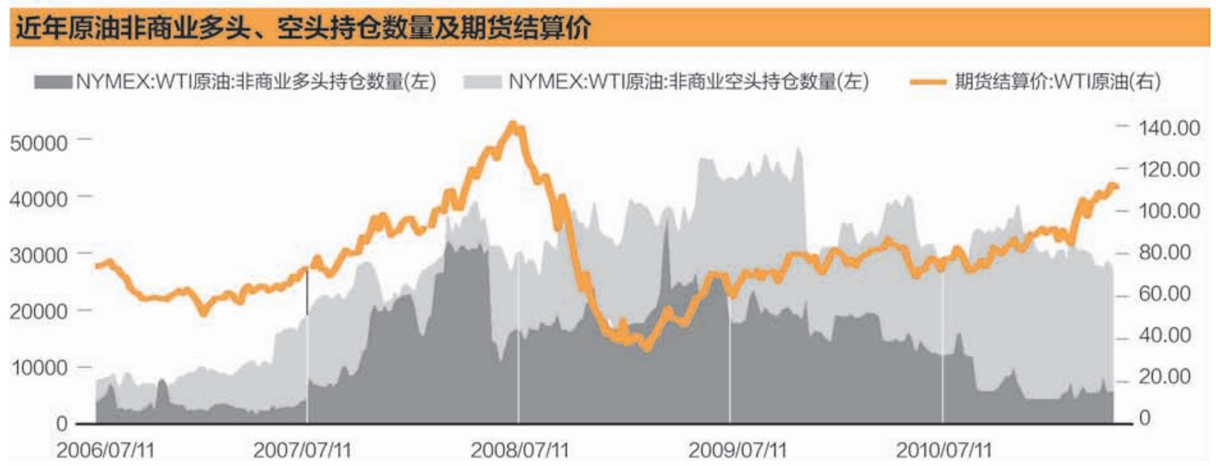
近年原油库存量及期货结算价



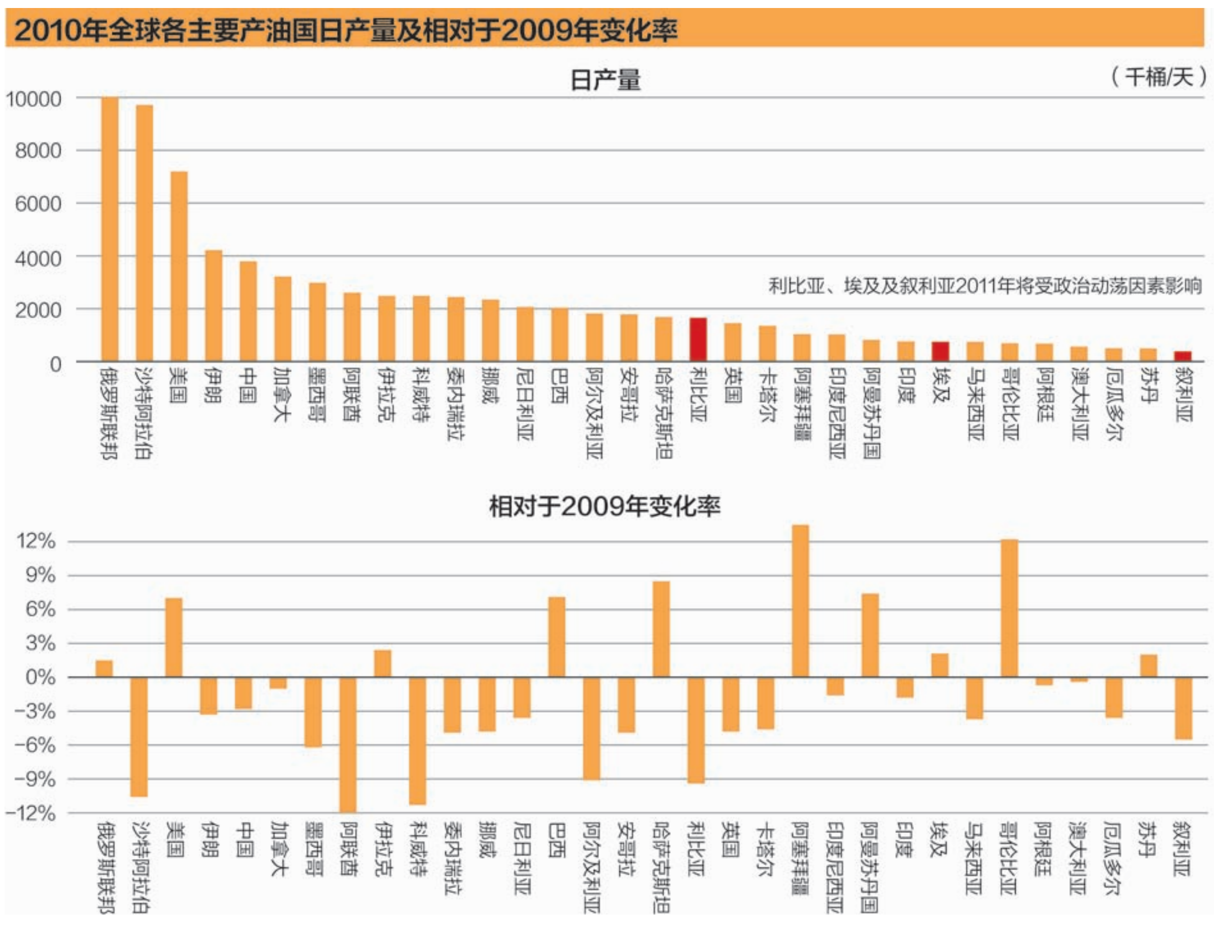
近年原油总持仓及期货结算价



近年原油非商业多头、空头持仓数量及期货结算价



2010年全球各主要产油国日产量及相对于2009年变化率





民生小微贷螺蛳湾模式探秘

■ 本报记者 胡蓉萍 昆明、北京报道

2011年5月一个星期四上午，昆明螺蛳湾国际商贸城西侧的彩云北路上，进入商贸城的车辆排着长队被指引上了地下和顶层的大型停车场，停车之后这些生意人鱼贯而入商贸城一期120万平方米的巨型市场。

经营饰品的浙江商人王梁伟就在其中。像往常一样，他来到自己在商贸城一期D4区160多平米的店铺中。此前，他在老螺蛳湾市场9平方米的店铺中经营了将近10年。

“民生银行的贷款让我得以顺利租下这么大的店面，让我的生意一下子有了做大的可能。”他说。王所说的“贷款”就是民生银行昆明分行在螺蛳湾践行的“以大公司带动中小、小微的交叉销售方案”。

民生银行一位高管则表示：“已将螺蛳湾项目作为传统业务与创新业务、对公业务与零售业务交叉销售的试验田与突破口，通过大公司授信切入，以经营性物业抵押贷款、项目贷款及信托等品种支持‘昆明螺蛳湾国际商贸城’建设，在此基础上进一步探索中小、小微及其他业务的全方位合作。”

在利率市场化和银行业集体转型的背景下，民生银行的这一业务模式或将成为其应对利率市场化挑战和金融脱媒风险、跳出银行同质化经营的重要抓手。

王梁伟们的新天地

2009年底，第一批商户进驻新螺蛳湾的时候，王梁伟带着100多万的现金搬到了这里，要盘下160平米的店铺，还差100万左右，他先将这100万当做诚意金交给了市场方。

尽管在昆明生活了16年，他依然是个典型的外地人，在当地没有房产，无法以抵押的方式获得贷款。

在市场方的引荐下，民生银行为其提供了快速融通资金产品，即商户可提供与市场管理方中豪置业公司签订的《商位有期有偿使用协议书》及诚意金发票，以其商位经营权作为担保，向民生银行申请贷款。

最终，王梁伟从民生银行获得了将近100万贷款，买下了5年经营权。彼时，民生银行正在全国范围内大力推行商贷通业务战略。王梁伟告诉记者，除去自己生活开支之外，一年的毛收益差不多100万元。

王梁伟不仅仅是民生的个人贷款客户，还是个人金融业务中的金卡客户，他拥有“昆明螺蛳湾国际商贸城联名商户卡”这一专供螺蛳湾国际商贸城商户使用的银行卡，集储蓄、转账、结算、代理收费、理财、消费等多功能为一体的银联借记卡。除借记卡传统功能外，该卡还可以办理螺蛳湾各类费用代收，如物业管理费、税费、电费等。

像王梁伟这样的商户在一期市场中有1.7万个。民生银行对进驻新螺蛳湾市场的商户发放的商贷通业务累计超过1.7亿元，累计投放安装POS结算终端2000多台，累计发放1.9万张卡。

“在螺蛳湾支行，基本上能实现资金的自求平衡，这里的存款派生率大概高达80%。商贷通所带来的存款、理财业务等综合效益正在日渐显现。”民生银行昆明分行螺蛳湾支行行长助理段瑜洁告诉本报记者。根据2010年年报，民生银行整个商贷通业务的存款派生率大概在30%左右。

综合授信54亿

据悉，螺蛳湾项目总投资约300亿元、完全建成后将有6万余名商家进场经营。目前市场方年租金收入达15亿元以上，三期项目建成之后，年租金收入预计将达到30亿元以上。

其实在这个市场中，民生银行的最大贷款客户是开发商中豪置业。民生银行对螺蛳湾市场的综合授信54亿元，其中大公司30亿元，中小企业5亿元，小微企业19亿元。

在2008年，昆明市政府通过招商引资引进浙江义乌商人刘卫高等15位商人组建成立云南中豪置业有限责任公司来打造现在的螺蛳湾国际商贸城。

2010年2月，看着已经拔地而起的建筑，民生银行昆明分行经总行审批，给予了中豪置业20亿元针对“新螺蛳湾一期”商场的经营性物业贷款。

一年后，针对“新螺蛳湾二期”的项目贷款，民生银行批准了10亿元的项目贷款。截至2011年3月20日，央行征信系统查询显示，中豪置业获银行授信总计82.5亿元，民生银行为最大贷款银行，共计26亿元。

民生银行零售银行部小微金融部高级经理许明表示“如果没有市场方合作的话，我们就是用最原始的扫街方式在市场里面一户一户地去拓展，效率不高；而通过螺蛳湾跟市场方的合作，比如我们发卡，可以批量地发螺蛳湾商户联名卡，在做这种代收付，可以直接跟市场方签署，得以一次性地批量全部买下。”

到了螺蛳湾的三期，民生银行投资银行部也参与到了其中，就在本月，投资银行部已牵头其他部门和中融信托合作为中豪置业发行了10亿元的昆明螺蛳湾国际商贸城三期——塔密城中村改造项目信托。

> 在螺蛳湾支行，这里的存款派生率大概高达80%商贷通所带来的存款、理财业务等综合效益正在日渐显现

“信托这个项目本身就实现了存与贷的自求平衡。信托这个产品尤其体现了民生银行正在走的路，就是面对金融脱媒的挑战，跳出银行同质化经营。”民生银行公司银行部投资银行部总经理张立洲对本报记者表示。

用信托取代贷款也是民生银行的商贷通遇到的资金瓶颈使然。在央行不断提高存款准备金率、银行的资本约束和存贷比考核日趋严格的背景下，信贷资金紧张的问题影响到业务的大发展。

生命人寿逆市高速扩张 剑指上市

■ 本报记者 肖君秀 深圳报道

寿险行业陷入发展瓶颈期，增员困难以及银保新政正在钳制行业的快速发展。

而生命人寿步入加速快跑阶段，今年一季度，其保费收入同比大增173.6%，达90.78亿元，相当于其去年总收入的59%。其实，生命人寿从去年就开始起跑，2010年实现保费收入153.18亿元，同比大增120%。

一面快速发展，一面频密注资，生命人寿2010年先后三次注资资本金，达到43.94亿元，今年生命人寿还将进行三次增资拟年末资本金增至100亿元以上。公司高速扩张以及频频增资引发外界对其上市筹备的猜想，生命人寿总经理杨智呈解释说“上市还不到时候”。

不过，生命人寿一直怀揣上市的梦想，早在2008年就高调对外宣布2012年左右的上市计划，同时打造大型金融集团。去年，第二批资产管理公司放行生命人寿率先获批文，目前其又在申请产险公司和养老险公司牌照。此外，公司已实现两年盈利……

冲击500亿

在谈到公司未来发展时，杨智呈表示，“今年保费收入计划达到300亿，到2012年希望能够达至500亿。”。

生命人寿将如何实现此目标？去年大规模招兵买马或将会成为其今年或明年保费收入的重要贡献来源。据悉，2010年，生命人寿新开县级分支机构114家，机构网点由原来的不足500家扩充至600家；个险代理人从原来2万人的基础上扩展至8万多人；银保渠道从原来2000人扩展至8000人。此外，据了解，生命人寿2011年还将机构网点增加到1000家以上。

在机构网点扩张的同时，生命人寿产品策略上主打保额分红险，“重点业务渠道产品主推保额分红产品。”2010年，生命人寿分红险占比由2009年的72.4%提高到87.5%，其中，现金分红险占比下降到23.0%，保额分红险提升至64.5%；万能、投连险则降至6.0%。

杨智呈认为，对于快速发展的公司来说保额分红有独特的效果，“从客户角度来说，保额加上分红更能让其接受，既达到了保险的本质，也使客户保额得到增值；保额分红产品对于新的机构在销售上有比较大的帮助；同时对公司发展期来说，保额分红跟其他现金分红产品相比更能保持公司实力。”

上市目标

与公司2008年高调宣布2012年上市不同，目前生命人寿谈起此话题时非常谨慎。一位生命人寿内部员工透露，公司在去年一次内部会议上说将借壳上市，时间可能在近一两年。对此生命人寿集团表示，“并没有说一定如何走，目前还不到时候，具体如何上还要看资本市场以及监管批准。”

杨智呈认为公司发展到一定程度都会走向公众化，“一般来说上市的路是很漫长的，如能达到续期保费占比一半，成本低盈利会持续释放，这时上市比较符合投资者的要求。”

记者得到生命人寿一季度的保费结构数据显示，其一季度新单期缴保费同比大增357%至18.04亿，续期保费为6.28亿，两者总计为24.32亿，占到一季度保费收入90.78亿的26.79%。如果生命人寿继续主打保额分红险，新单期缴继续以超倍数增长，那么至2012年将能够达至“续期保费占比一半”的上市佳期。

对于公司打算何时上市，杨智呈未能给出具体时间，“当期的盈利比较重要，对生命人寿来说上市还不到时候，目前主要通过业务的发展、品质的提升等，来不断提升公司的价值。”

不过，生命人寿一直在朝着上市的目标奋进，为了保证业务的高速发展，据悉，自去年以来公司从行业内、外引进了数百名管理干部，还启用了新建的深圳龙岗后援中心，公司信息系统的改造也将在年底完成。

现实的问题是，生命人寿继续高速发展还需要更多的资本，虽然2011年资本增至100亿已落实增资对象，那么今后维持快速发展还需要更多的资本，走向公开市场募集资金或成为其必由之路。



坚持铸就卓越

——中国太平洋保险 20 年发展纪实

寒晓 / 文

2011 年 3 月 28 日，中国太平洋保险在沪港两地同时举行 2010 年度业绩发布会。

早春的上海暖风拂面，香格里拉大酒店长安厅内座无虚席。

年报显示，2010 年中国太平洋保险保费收入 1395.55 亿元，同比增长 44.9%；2010 年资产规模达到 4757 亿元，净资产 803 亿元，实现净利润 85.6 亿元。从市值来看，太平洋保险已跃居全球上市保险公司第 13 位。

这份年报还显示，在保持市场份额持续增长的基础上，得益于率先实施“优先发展保障型和长期储蓄型寿险业务”的结构调整策略，太保寿险业务同比增长 41.7%；而产险长期以来坚持综合成本率行业领先的发展策略也凸现优势，产险业务同比增长 50.5%——各项数据均好与行业平均水平。能交出这样的成绩单，无论对股东还是客户，都是在兑现一份沉甸甸的承诺。

而数十家媒体和近百名分析师、投资者，则把目光投向了太平洋保险更长远的未来，等不及的提问者纷纷站起来把手伸向话筒。

“未来公司如何实现价值的持续增长？”

“如果更多保险公司上市，是否对太保形成更大挑战？”

“您认为新业务价值增长的主要驱动力何在？”

……

在随后半个月的全球路演中，投资者对太保表现出极大的热情和信心。A 股路演的投资者主要为持有公司较多股份的大型基金，其中资产规模排名前十位的基金共 6 家。而 H 股路演投资者主要覆盖了香港、新加坡、美国及欧洲全球一流的机构投资者，其中长线投资者占比达 75%。各机构普遍认为，太平洋保险 2010 年业绩表现超越预期，他们对公司发展战略持肯定态度。

“投资者对太保的认可，是市场对这家企业全方位肯定的最直接的体现。而这背后，是太保 20 年来的辛勤耕耘与探索，特别是对诚信、稳健、卓越的执著坚守。”太平洋保险集团董事长高国富说。



中国太保 A 股上市开盘场景

勇于探索——从优秀的民族品牌到耀眼的国际品牌

从崭露头角到屹立市场，凭着果断抉择与不懈追求，完成了一次又一次华丽的转身

改革开放三十多年来，中国保险业置身时代潮流，逐步探索出一条具有行业特色的改革开放道路。

1991 年 5 月 13 日，中国太平洋保险正式成立，成为国内首家全国性股份制商业保险公司，如新风“吹皱一池春水”，行业体制改革自此拉开序幕。保险市场打破垄断格局，竞争角力自此真正启动。

应改革而成立，差异化竞争优势、坚持自己的价值追求是太保的企业“基因”；为开放树立典范，太保始终走在行业前列。

产、寿险分业经营后的太平洋保险进一步加快市场化、专业化、国际化步伐。太保以开放的心态，在资本层面、技术层面和业务层面稳步推进对外开放——通过引资、上市，建立起全球化的资本持续补充机制和市场化的经营约束机制；通过与瑞再、慕再、安联、三井住友等国际知名大公司建立长期业务合作，不断提高专业化经营水平和核心竞争力；通过与麦肯锡、普华永道等国际著名专业、咨询公司合作，努力提升经营管理的国际化水平。

2006 年，为满足公司业务发展对资本金的需求，太保引进了境外投资者美国凯雷投资集团。5 年后，当羽翼渐丰的太保在激烈的保险市场中巍然屹立、在跌宕起伏的资本市场始终受到投资者关注时，当年对引资的声声疑问，已化作企业发展相册中的一抹烟霞。

2007 年 12 月 25 日，太平洋保险在上海证券交易所挂牌上市，成为中国第一家真正意义上以保险集团整体上市的保险企业，公司战略定位清晰明确；2009 年 12 月 23 日，太平洋保险登陆 H 股，吸引了众多国际投资者的追捧。从此，太平洋保险面向国内和国际市场，成为一家国际化的保险公司，也有了更广阔的发展空间。

为真正实现民族品牌的国际化、现代化，太保明确了集团公司与子公司的各自定位与职责，着重培育集约化管理和专业化经营能力。

——太平洋保险在完善内控、实施集约化管理方面做出了卓有成效的探索。

公司先后完成了业务、财务、资金集中，以及核保核赔集中，启动了财务管理框架和内控体系、信息技术策略规划及共享中心建设等项目。

2010 年 12 月，历时三年建设、总面积 7500 平米的新型数据中心投入使用。该中心把全国 77 家分公司的客户信息、产品购买信息、服务电话信息、以及客户与公司互动的信息都收集到一起，然后进行分析和预测，以此展开更加个性化的服务。新 IT 系统唤醒了多年来“沉睡”的数据，为更好地开发客户需求提供了基础，也为实现集中理赔、异地通赔等高效的售后服务提供了技术支持。

“经过多年的努力，我们已实现了全国数据的大集中，并建立了基于 IT 技术的‘产品配置引擎’和‘营销信息平台’，前者大大缩短了产品研发周期，有利于抢占市场先机；后者可使营销、服务更为高效。”太平洋保险集团总裁霍联宏说。

“从整合公司内部资源入手，推动后援服务中心的建设，IT 建设只是其中一个部分。我们将着眼于公司中长期发展要求，推动其他有助于价值增长的共享平台项目。通过集中管理、资源共享来提高对整个系统的运营管控能力，优化集团内部资源配置，形成协同效应，加强风险防范，提高经营效率。”霍联宏说。

——太平洋保险在创新产品服务，实施专业化经营方面，舍得“大投入”。

在加强产品创新方面，太保与具有丰富经验的全球知名再保险公司合作，引进产品开发理念和技术，先后推出了综合意外险、境外旅游综合及紧急救援保险等产品。太保还积极发展商业养老保险、健康保险和社区保险，探索税收递延型养老产品，为完善风险保障体系做出积极努力。

在营销模式创新方面，太保积极推进银保合作与产、寿险业务联动，并积极探索开发电话销售、网络销售和手机销售等新渠道。

在服务创新方面，太保建立核保核赔与客户服务一体化的寿险营运管理中心，完善标准化服务体系，推行全国通赔，提升自动化服务水平；建立完善客户投诉、回访机制。同时，公司还提供急难救助、理赔绿色通道等增值服务，不断提高客户服务水平和客户满意度。

太平洋保险持续、全方位的创新，不仅为自身赢得了市场，也为中国保险业在更广领域、更深层次服务百姓和社会，创造了宝贵的经验。

太保的创新发展得到了普遍认同。2010 年，太保入选英国《金融时报》全球 500 强企业排行榜，连续第二次入选美国《福布斯》上市公司前 500 强，并荣获“2010 年度香港公司管治卓越奖”和“2010 年度董事会奖”。



位于上海陆家嘴的中国太平洋保险公司大楼

大业有根——根在对企业核心价值的坚守与传承

诚信稳健，兑现对客户的庄严承诺；开拓创新，做行业发展的中流砥柱

进入新世纪，思想解放极大开阔了中国保险业发展的视野，拓宽了保险业发展的空间。监管部门明确提出保险业要充分发挥风险保障、资金融通和社会管理三大功能，在为社会提供全方位服务的同时拓展行业自身的可持续发展空间。

太平洋保险 20 年来的价值追求，与行业新政的脉动，形成了强烈的共振，更大的能量被激发出来。

“只要有利于民生福祉、社会进步，太保就愿意积极求索，就能够耐住寂寞，就舍得壮士断腕。这是太保 20 年来坚守的‘诚信和稳健’之道，也是太保所有能量的源泉。”高国富说。

这，究竟是怎样的一种求索？

当整个保险业还在为保费规模搏占疆土时，太保把目光转向了低收益的社会风险管理领域。在没有明确政策支持的情况下，太保积极参与江阴的“新农合”试点。三轮合作下来，90.6 万农民自愿参保，参保率达 99.2%，实现了农民和政府满意、公司趟出一条新路的多赢局面。曾颤惊惊“吃螃蟹”的江阴支公司经理李亚杰不会想到，8 年后保险业“国十条”明确提出，保险业在全国范围内大规模参与新农合。“江阴模式”已成为近代中国保险史上亮丽的一笔，成为太保参与社会管理的一个缩影。

20 年来，太保在提供风险保障、实现资金融通等方面，发挥了行业探索者和中坚者的作用，以实力担当重任，用诚信兑现承诺，凭稳健赢得收益。

1995 年 1 月 26 日，香港“亚太二号”通信卫星升空后突然爆炸，星箭俱损。太保承保了该卫星的发射及初始轨道运行保险和星箭分离后的第三者责任险，保额分别为 1.6 亿美元和 1 亿英镑，这是当时中国保险市场上承保额最大的卫星项目。当时注册资本金只有 10 亿元人民币的太保公司能承担得起如此巨额的赔款吗？面对世人的疑问，太保坚定地表示，一定要按照保险合同承担责任，以一流的工作效率尽快赔付到位。

为了这个承诺，太保人度过了一个难忘的春节——他们夜以继日，与大洋彼岸的国际再保险公司、保险经纪人公司保持密切联络。3 月 28 日，太保向海内外新闻媒体宣布，已将 1.6 亿美元的赔付款全部划给香港亚太卫星公司。52 天！只有 52 天！这样的理赔金额和速度，创下了国内保险理赔案的“新纪录”。

2008 年 5.12 汶川大地震，东方汽轮机公司遭受重创。地震发生的第二天，太保的理赔查勘人员就不顾余震的危险进入了东汽。时间就是生命，这批最早进入东汽的“外人”，马上投入到抢救伤员、查勘损失等工作，半天顾不上喝水，双手磨出了血泡。在不到 1 个月的时间内，太保便理清了损失情况，随后立即向东汽公司支付了现代寿险史上最大单笔赔款 5000 万元，为灾后重建赢得了时间。

在发挥风险管理功能、为客户提供全面保险保障方面，太保也做出了有益探索。太保在上海威宁路苏州河桥梁新建工程中引入“工程质量缺陷损失保险”，派专业人员全程跟踪项目进度，督察工程质量，将风险消除在事故发生前。这是国内保险公司首次接受大型市政建设项目的风险管理全面委托，引起了政府机构、建筑界和保险界的高度关注。这一项目荣获“2010 年度上海金融创新成果一等奖”。

20 年来，太保为百姓安康和经济社会发展撑起一把保护伞，用实际行动诠释了“保险”二字的真谛。

太平洋保险还通过运用保险资金支持国家和地方基础设施建设，推进改革发展。在债权投资和股权投资等“另类投资”领域取得了喜人成绩。截至 2010 年底，公司发起设立 7 个项目，占保险资金债权投资计划市场份额的 30%，项目数量居全行业之首，为经济发展送去“源源活水”。

“只有诚信稳健，才能兑现我们‘做一家负责任的保险公司’的庄严承诺。”霍联宏说，在诸多“首创”、“最大”、“最快”的背后，是太保人一次次自我突破，一番番风雨兼程。“为提高风险管控能力和服务效率，太平洋保险为严控风险和稳健经营做出了艰苦卓绝的努力，这种努力没有止境。”

对“诚信”和“稳健”的价值追求，体现为太平洋保险高层对可持续价值增长的重视。

“未来公司将成为专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团。今后三年我们的发展主题是‘提升核心能力、培育比较优势’。我们的三个主攻方向：一是有效控制产险综合成本率，追求持续稳定的承保利润；二是重点发展寿险营销渠道和期缴业务，追求内含价值持续稳定增长；三是以资产负债管理为导向、追求投资收益持续稳定高于保单整体负债成本。太平洋保险将不仅保持规模增长与市场相协调，而且要大幅提高健康发展的程度。”2010 年，高国富在给全体员工的“公开信”中如此表述。

对“诚信”和“稳健”的价值追求，渗透在太平洋保险经营管理的各个环节。

高国富表示，太平洋保险将长期坚持“条块结合”的集约化管理模式，以一体化的方式完成销售、资产负债管理、风险管理、成本控制、战略驱动及执行五大核心能力的培养；同时，要以市场化为导向，围绕架构、机制、人才及文化四个方面着重建设“软环境”，共同实现目标。

太保人的不懈努力，结出了丰硕的果实。太平洋保险业务发展健康，经营绩效优良，偿付能力充足，企业发展根基牢固、后劲儿十足。

回首 20 年的成长之路，“诚信”和“稳健”已成为太平洋保险的大业之“根”。他们用自己的艰辛探索，拓宽行业服务社会的视野；用自己的苦苦坚守，维护客户利益，引领行业健康发展。

大爱无疆——勇担社会责任 做优秀的企业公民

做一家负责任的保险公司，以实际行动反哺社会，并持之以恒

20 年来，太平洋保险常常反躬自问：我为社会做了什么？

“企业在追求利润、创造利润的同时，应该勇担社会责任、做优秀的企业公民。太平洋保险始终将自己视为社会的一分子，时刻铭记应承担的社会责任。”霍联宏说。

助残济弱，为国分忧，太平洋保险慷慨解囊，真情投入。

2010 年 9 月 17 日，山东沂源菜园镇太平洋保险希望小学，孩子们送别“太保老师”，在校门口依依不舍地哭出声来。“太保老师”带来了崭新的体育器材、电脑和图书，又陪他们度过了快乐的两星期。如今要走了，孩子们真舍不得。不过孩子们知道，支教老师还会再来的——这么多年，太保的叔叔阿姨一直说话算数。

从 1993 年至今，太平洋保险在云南、江西、河北、山东、重庆、陕西等地捐建了 60 余所希望小学。2008 年开始，太保又启动“责任照亮未来”活动，每年都要通过捐书、员工和客户志愿者支教等方式，向农村和山区贫困家庭的孩子献上一份份爱心。

在太保人的记忆里，1996 年公司 5 周年“生日”的活动永远散发着馨香——那时的太保还很“弱小”，但公司决定捐款为上海、北京、武汉等地的儿福院 119 名孤残儿童治病，并以此来庆祝自己的生日。

这些曾经患有先天性心脏病、白内障、小儿麻痹症的孩子经过手术治疗，恢复了健康。“我能看见漂亮的花朵啦！”“我能自己走路了！”……孩子们脸上绽放出灿烂的笑容。从那以后，太平洋保险人每年庆生日、过“六一“，都会和儿福院的孩子们一起分享快乐。

20 年来，太平洋保险坚持用实际行动谱写人间大爱，无论是 1998 年长江流域特大洪涝灾害，还是 2008 年南方雪灾、汶川 5•12 大地震……20 年来，太保人在全力做好保险查勘理赔本职工作的同时，及时捐款捐物，为需要救助的灾民、孤儿送上一片暖暖的爱心。

太平洋保险还坚持发挥专长，服务社会。

2010 年太保推出面向农民的“小额宝”、“及时保”，实现了农村小额保险与新农合无缝衔接成为保险服务“三农”的典范。太保还针对外来务工人员、特殊工种人员、残疾人等推出各具特色的保险产品和服务模式，为弱势群体“遮风挡雨”。

在展示国家形象的上海世博会上，太平洋保险倾力打造的世博服务门店和优质的产品服务，展现了中国金融业的风采，赢得了中外游客的赞许。

“做一家负责任的保险公司”，让太保赢得了社会的尊重，在《21 世纪经济报道》主办的中国最佳企业公民评选中，2007–2010 年连续四年被评为“中国最佳企业公民”，并入选“2010 第一财经•中国企业社会责任榜”，荣获“杰出企业奖”。 （下转 21 版）

步入袁力时代 国寿“路线之争”休止?

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

喜欢喝“干白”,被誉为平民老总的杨超真的卸任了。他的搭档们虽有心理预期,但还是有些意外。

一周前,保监会宣布中国人寿集团总裁、党委书记杨超已到退休年龄,由保监会原主席助理、新闻发言人袁力接任其职,掌舵中国最大的寿险公司。

杨超走时没有完成的使命——实现非保险的核心主业扩张到银行、基金、证券等相关领域需要由袁力来完成,但这种使命在国寿高层可能没有形成一致意见,他们大多认为“金控”架构未必是最佳选择,也鲜有成功案例。在袁力的带领下,中国人寿未来将走向何方?

79.71亿

中国人寿一季度实现净利润 79.71 亿元,同比减少 22%

174 亿

一季度实现投资收益 174 亿元,较去年同期下降 3.5%。总投资收益率为 1.11%

1230 亿

首季累计实现保费收入 1230 亿元,同比增长 11.5%,较去年 12.4%的增速略有下滑

股价连跌

在杨超卸任和袁力履新被宣布之时,中国人寿(SH.601628)的股价表现处于低迷期。

“离发行价仅一步之遥,市场可能错杀国寿了。”5 月 11 日,一位接近中国人寿高层人士说。当日,中国人寿盘中报 19.85 元 / 股,距 18.88 元 / 股的发行价差价不到 1 元。

“股价或许已偏离实体经营层面了,都快破发了。其实不需要这样演绎超跌。”上述人士说。在国寿高层的记忆当中,类似的一幕曾出现在 2008 年金融危机爆发之际。

国泰君安金融分析师彭玉龙认为国寿估值已接近历史最低点,并维持增持评级。不过,中国人寿并不是国泰君安推荐的首选。在他看来,资本市场上涨、且公司权益投资比例和银行持股比例均较高的情况下,国寿一季度业绩却未受益,其投资获利能力不能得到验证。

然而,一位中国人寿内部人士表示,一季度中国人寿的表现很正常,并未出现大超大落。之所以首季投资业绩一般是因为国寿在去年同期“高位减持”实现浮盈,但今年却没有出现类似的投资时机。

另一位国寿高管则表示,一季度的数据波动较大,参考性较小,不足以说明问题。

事实上,中国人寿自 4 月 19 日收盘价触至 21.6 元 / 股以来,一路下探,跌至 5 月 4 日的 19.76 元 / 股;且如此徘徊发行价边缘的情形持续近 20 天。4 月 25 日国寿一季报显示,首季净利润同比下滑 22%。次日,中国人寿 A 股便下跌 1.45%报 21.07 元,国寿股价“上演”了一波季报行情。

“是的,这波季报行情来得比较‘猛’,有些非理性。”宏源证券分析人士说。他解释,加之中国人寿资金成本上升压力较大;三家上市保险公司中,只有国寿是纯粹型寿险公司,囿于寿险业务的下滑,无从弥补利润;而中国平安、中国太平洋保险等正好体现了非寿险板块优势,如用财险、投资板块的利润“补缺”,从而维系整体利润增幅不变。

601628 中了“咒语”?

“真的想不通,都不知该如何是好了,市场对国寿或存有偏见。”上述国寿人士说。

令他不解的是,目前国寿业务结构向好,如银邮业务大部分公司呈现负增长,而国寿为正以及 10 年期缴业务增长 20%,但市场又认为其总规模增速太慢;而当国寿规模增长较快时,又认为其不注重业务结构。

“现在结构调整过来了,又来说我们总规模增长慢了;专业寿险公司怎能与综合金融保险集团去比较呢?”上述国寿人士说。

据悉,中国人寿竞争对手为保证不出现负增长,今年来承保了大量的短期趸交业务。“这不又回到国寿 2005 年、2006 年的老路上吗?那时,国寿为上规模做了很多短期业务,把结构都做坏了——才造成今天业务结构调整上的高难度;”这位国寿人士说,“待结构好不容易调整过来,却遭到市场的误解。”

在其看来,601628 就像中了魔咒一般,似乎不管怎样做,市场总能找出中国人寿的错。

中国人寿到底“错”在哪儿?在业界人士看来,国内综合经营大趋势背景下,或许过于专注寿险业的国寿——商业嗅觉不够灵敏;未及时把握时代变革的脉络,捕捉新经济商机;当中国平安频频出招,涉足前沿金融消费领域之际,中国人寿还很安静、很专一。“如此,未免显得有些保守,难道国寿老矣吗?”一位资深业界人士说。

▶下转 24 版

新华旧部加盟 天安人寿亏损期缩短有望?

■ 本报记者 张云 上海报道

一度沉寂的天安人寿保险股份有限公司(下称天安人寿)因众多新华人寿旧部的加盟而备受关注。

近日,保监会一口气批复了天安人寿董事长、总经理、副总经理、总经理助理、合规负责人等任职资格,其中除董事长兼总经理范小清来自天安保险,其余均是新华保险旧部。原新华保险总裁孙兵也将出任天安人寿发展顾问。

作为成立 10 年的天安人寿,尚未实现盈利是其不可回避的问题。这支新的管理团队能否带领天安人寿走出新的征程值得期待。

新华旧部加盟

“虽然新名片还没印好,但新管理层已经各就各位。”郭自光,原新华保险资源管理中心主任,现任天安人寿董事长、总裁特别助理在 5 月 12 日接受本报专访时表示。

据悉,在目前获批的高管中,原新华保险行政管理中心主任方方担任天安人寿副总经理,负责信息技术、法律合规、审计以及行政办公室等工作;原新华保险人力资源部总经理张连庆负责品牌企划、机构管理同时兼任战略规划、人力资源;原新华人寿运营管理中心副主任毕闯负责运营管理、客户服务;原新华人寿海南分公司总经理朱旭华负责销售。此外,天安人寿的产品研发、人力资源、财务、运营、战略管理部门都有来自新华的人士挑大梁。

此前,由于股权频频变动,天安人寿人员流失严重,公司运营受到严重影响。以上海个人营销渠道为例,最高峰曾流失多达千人,现在几乎停滞;而在机构开设方面,天安人寿目前在上海只有三个营销服务部,错过了跑马圈地的时机。

郭自光表示,目前已经上报了山东、河南的筹建申请,正在等待保监会的批准,接下来希望在江苏、浙江等地设立分支机构,完成年内开设 4~5 家分公司的目标。

成立于 2000 年的天安人寿的前身是恒康天安人寿保险有限公司,是由美国恒康人寿保险公司和中国天安保险股份有限公司合资组建。2004 年,加拿大宏利金融有限公司收购恒康,为了避免同业竞争,宏利金融在其入股的两家合资寿险公司中选择恒康天安退出。直到 2009 年,恒康天安的外资股份方被领锐资产管理股份有限公司等 4 家内地企业接手,公司变身为中资保险,改名天安人寿。

在此其间,由于股东投入有限,公司并未走上正轨,即便由合资变身中资,也没有实质突破。保监会数据显示,2010 年天安人寿保费收入 3.75 亿元,同比小幅增长 6.8%,落后市场平均增速 22 个百分点。而同期变身中资保险的光大永明借助股东力量,迅速布局,2010 年实现保费 51 亿元,同比增长近 800%。

沿袭新华?

作为一个无论是规模还是品牌影响力都比较小的寿险公司,如何迅速打开市场是天安人寿新管理层面临的最大挑战。

在公布的 2010 年报信息中,天安人寿去年依靠银邮渠道实现了 83%的保费收入,主要合作对象是邮政储蓄和上海银行。“银行渠道竞争非常激烈,作为一家小公司如何叩开银行的大门比较难,但我们在培训和产品上的优势会是银行渠道认可我们的砝码。”郭自光表示。

据悉,天安人寿已确定一体化营销发展思路,一要保证产品创新,适销对路;其次,公司管理要围绕市场需求来运作,建立后援平台支持产品和服务,实现可持续经营。为此,郭自光表示公司正致力于改造核心业务系统,建队伍,做扎实基础工作。

在这些新的举措中闪烁着新华保险的影子,而郭自光对此并不讳言,“学习新华的经验是肯定的,但不完全是。形势变化很快,作为一个小公司我们难以复制新华的经验,必须不断地创新、摸索,才能适应新的形势”。

作为成立 10 年的天安人寿,尚未实现盈利是其不可回避的问题。据年报信息显示,2010 年天安人寿亏损 1347 万元。面临着刚开始的机构扩展版图,郭自光并没有承诺盈利预期,但是其表示只要打好基础,建好队伍,就能够实现较好的业绩。据保监会数据显示,今年前三个月天安人寿实现 4.18 亿元,已经超过去年全年保费。一切才刚刚开始,这支团队能否带领天安人寿走出新的征程值得期待。

(上接 20 版)

海纳百川——用广阔胸怀营造和发展优秀的企业文化

既不忘“民族”血统,根植人民大众,心系民生冷暖;又始终牢记历史使命,放眼世界,不断吸纳外来的先进管理理念和技能

2006 年中秋之夜,嘉陵江边,重庆大学的两名学生不慎落水,生命危在旦夕。太平洋产险重庆分公司员工孔琳听到呼救声,纵身跃入湍急的江水中,竭尽全力抢救落水者。两名大学生获救了,孔琳却献出了 32 岁年轻的生命。

2008 年 1 月 16 日,太平洋产险湖南分公司理赔员熊大勇在查勘时,一辆面包车因道路打滑、制动失灵突然朝他和客户直冲过来。千钧一发之际,熊大勇毫不犹豫地将客户推开。客户毫发无损,熊大勇却倒在了血泊中,青春被永远定格在了 22 岁。

2009 年 5 月 5 日,太平洋寿险宁波镇海支公司业务主任林萍在上海接受了肝脏切除移植手术,将自己的一半肝脏,无偿捐给了身患重病的同村女孩徐洁。林萍的捐肝义举在社会上引起了巨大反响,并因此荣获第二批全国道德模范提名奖。

这些可爱且高尚的太平洋保险员工,犹如一面面镜子,折射出至善至美的人间情怀,也辉映着太平洋保险至诚至真的精神品格,成为保险行业乃至全国学习的榜样。

“太保涌现这么多的英雄人物,并非偶然。”霍联宏说,“以人为本、关爱互信”、“用心承诺、用爱负责”……这些“客户至上”的价值追求,已经深深扎根于太平洋保险的精神土壤——企业文化中,成为太保人的自觉的意识、自发的行动。

“保险源于人们相互救助、风险保障的需要。保险业对发扬仁爱精神、构建社会主义和谐社会的责任重大,因此保险企业特别需要强调责任意识,特别是对客户的责任与关爱。”霍联宏介绍说,在太保的企业文化中,企业使命“做一家负责任的保险公司”中的第一条就是对客户负责;企业经营理念“推动和实现可持续的价值增长”中第一要素就是让客户的利益得到保障;在企业的创新文化、诚信文化和绩效文化中,也处处闪耀着“客户至上”的光芒。



中国太保 H 股上市开盘场景

太保优秀的企业文化,不仅体现在用博爱之心关注人,还体现在敞开怀抱迎接八面来风、将传统文化与市场效率有机融合,有所坚守也不乏创新。

——一方面,她的肌体里始终流淌着中国传统文化中的血养,比如“君子务本、本立而道生”的价值坚守,“宁静致远、仰俯从容”的沉着气度,以及“先民而行,为民而劳”的奉献精神。

——另一方面,作为一家面向国际的上市公司,太保始终以海纳百川的胸怀,不断吸纳、消化外来的优秀管理理念和技能,建立了现代企业的治理结构和国际化的管理架构。

熟悉保险业的人会说,太平洋保险这家企业有那么一种特别的劲儿:

这家国际化、现代化的大公司,进行战略抉择时果敢坚毅,令同行钦佩;而贯彻国家政策、引领行业发展、履行社会责任,又事事往前赶,颇有些老到深沉。

经营管理上,太保新意迭出却又“万变不离其宗”,不走险招、步步为营、稳扎稳打。

太保人说,我们的“拼”,不单纯是创绩效,而是为了打造优秀的民族保险企业。有了这样的责任感、使命感,在前进的道路上始终不忘“民族”血统,“根”植于人民大众,“心”系在民生冷暖,“路”通向和谐社会。

太保人说,我们的“新”,是稳健为先,目的是打造百年老店、永续经营,不是拿国家的利益、客户的权益、股东的收益去“标新立异”。我们要以专业的精神做好“专注”的事情,以“自信”的姿态走自己的发展之路。37 万员工和营销员不仅仅在做一家企业,同时也在成就一份事业。

正是得益于这种海纳百川的胸怀和博采众长的“文化给养”,太保在剧烈的市场竞争中打造了生存与发展的“软实力”,赢得了卓越。而优秀的企业文化,必将为这家志存高远的企业提供源源不竭的发展动力。

战略转型——以客户需求为导向引领企业新的发展

为客户带来更新的体验、更高的价值和更好的服务;为公司转变发展方式,实现可持续价值增长打造新的引擎

多年来,太平洋保险始终将客户利益放在首位,从产品开发、营销、承保、理赔、保险知识普及等各方面围绕客户需求不断扩展和深化服务内涵。在激烈的市场竞争中,客户满意度不断提升。

2009 年 1 月 30 日,上海一旅行团在美国发生车祸,太平洋保险第一时间启动绿色理赔通道,2 月 1 日便快速赔付遇难游客 185 万元保险理赔金。

而理赔仅仅是这次保险服务的开始。太保随后立即投入到跨国救援中,委托国际 SOS 第一时间派出救援小组驻扎拉斯维加斯。为了最大程度维护客户的利益,太保与国际 SOS 的工作人员鼎力合作,在每一个细节上争分夺秒,两天后终于把遇难者遗体转运回国,安慰生者、告慰逝者。这是迄今国内保险业最大的一次跨国援助,太平洋保险不仅创造了自身客户服务的奇迹,也树立了行业客户服务的典范。

客户服务无止境。

完成两次上市的太平洋保险,资本金充足,视野愈益宽广,更具备了为客户提供优质服务的实力和能力。站在新的发展平台上,太平洋保险围绕客户服务“筹谋方略”,打造未来发展的引擎——2010 年 10 月,太保率先在国内保险业将客户服务上升到战略层面,全面实施“以客户需求为导向”的战略转型。

高国富指出,“客户需求导向战略”就是要从客户的需求和体验出发来主导公司的发展战略,整合集团的产品开发、销售渠道等资源,让客户得到全方位的、高层次的保险服务;就是帮助太保在市场中逐步确立客户资源、服务品牌、产品创新、科学定价、精准营销及多渠道接触等比较优势,带动业务规模与价值的提升。

以客户需求为导向,太保的“软”、“硬”件建设不断提速:

2009 年起,太保开展“乐行天下”交响乐巡演暨客户服务活动,通过跨界营销的方式,架起保险与音乐沟通的桥梁,让客户在音乐中感受保险的美好。而与之相伴的客户联谊、VIP 体检、关爱住院客户等特色客服活动,让客户体验全方位的保险保障。如今,类似的“温情服务体验”在太保系统层出不穷。

2010 年 12 月至今,太平洋保险已对 700 多万产、寿险个人客户进行了大回访,并启动团体客户的回访。“把保单卖给客户仅仅是服务的开始,完成理赔也不意味着‘责任’到期。”霍联宏说,太保要通过回访新老客户,梳理客户信息,掌握客户的保险需求,更好地完善自己的产品和服务体系,为客户提供差异化的服务体验。

此外,太保还进一步开拓电销、网销、交叉销售等新渠道,满足客户的多元化需求;基于客户服务需求建设公开透明的理赔服务流程和市场领先的理赔运营模式;打造实现客户接触多渠道、客户服务标准化、试点建设全功能的客服门店……

“变化也许只差一点点,但就在这一点点细节中,服务的整体差别在渐渐拉大。别人没想到、没做到的,我们要想到并做到。满足客户的‘边际需要’,就是挖掘我们的‘致胜机会’。”高国富说。

* * *

“诚信天下,稳健一生,追求卓越”,这是太平洋保险企业核心价值观,记者在采访过程中深深感受到,这一群执著的太保人对这 12 个字丰富内涵的理解和体会。太平洋保险用 20 年的不懈努力,赢得了成功,铸就了卓越。

20 岁,正年轻!未来的路还很长。站在发展的新起点上,37 万太保人满怀信心,向着“专注保险主业,价值持续增长,具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”大踏步前进。



人保退华闻、留大成？大成基金保险系身份悬疑

■ 本报记者 赵娟 肖宏 程志云 北京报道

涉水华闻系约四年的中国人保，如今有意携"金"而退。

有消息称，中国人保将于6月挂牌转让华闻系相关资产。华闻系泛指广联(南宁)投资股份有限公司(下称"广联投资")、中国华闻投资控股有限公司(下称"华闻控股")、上海新华闻投资有限公司(下称"上海新华闻")及其旗下企业。

接近中国人保的知情人士透露，中国人保即将挂牌转让的为所持有的华闻控股及广联投资的股权，而意欲保留华闻系下金融资产大成基金管理公司，而由于之前转让受阻，中国人保已经在计划直接拿下控股大成基金的中泰信托的股权。

在上市的道路中，中国人保的计划已经逐渐清晰：直接控制华闻系旗下核心金融资产后，剥离其他类非金融资产。

"直控"大成暂落空

去年12月10日，上海新华闻旗下的上市公司新黄浦(600638.SH)公告称，人保投资控股有限公司（下称"人保投资"）正在研究对所持华闻控股股权整合事宜，不排除出售华闻控股55%股权的可能性。中国人保退出华闻系的说法甚嚣尘上。

中国人保入主华闻系乃至大成基金的道路曲折复杂。2007年，中国人保旗下人保投资对广联投资的持股达51%；2008年，人保投资又拿下华闻控股55%的股权；上海新华闻正是由广联投资与华闻控股各投资50%设立，并持两家上市公司股权——新黄浦13.48%和华闻传媒(000793.SZ)19.65%。而新黄浦又持有多家期货、券商、信托等金融公司股份，其中的核心资产即中泰信托及中泰信托所持有的大成基金48%股权。

中国人保集团董事长兼总裁吴焰曾表示，他最为看重的是华闻系旗下的大成基金。

新黄浦2009年底曾公告，其子公司中泰信托拟向中国人保以13.989亿元的价格协议转让所持48%大成基金股权。中国人保要将旗下"孙"公司所持的大成股权变为己有，直接控制大成基金。

目前，大成基金董事长为2008年底上任的张树忠，张同时任中国人保资产管理副总裁、党委委员。大成基金总经理王灏亦是中国人保实际控制大成基金后上位。近两年来，大成基金一直将自己视为"保险系"基金的一员，其内部也对于未来保险公司或将销售基金而体现资深股东优势寄予厚望。

1999年4月成立的大成基金，2010年实现净利润5.13亿元，同比增长15%。目前，大成基金管理公募基金规模927.3亿元，在业内排名第七。如果按照2009年底公告公布的13.989亿元获得48%股权计算，人保用大约5-6年的时间即可收回投资，且拥有对大成基金的控股权，足见这笔股权的含金量。

但实际上，时隔一年多，人保仍未"直控"大成基金。2010年以来，大成基金所有新发基金的招募说明书中，股东名录赫然在列的依然是：中泰信托投资有限公司，持股比例48%。

记者了解到，该笔转让依然处于胶着状态，过户等相关程序依然尚未办理，中国人保仍间接持有大成基金股权。业内猜测，至少存在三个可能因素影响此次转让。

2010年初即有新黄浦及中泰信托的中小股东举报并质疑该笔转让价格低于评估价格和市场价格，存在"贱卖"嫌疑，伤害其他投资者利益。但当时中国人保一方认为，并不存在这一问题，大成基金股权属国有资产，只是将孙子名下的财产划到爷爷的名下，不需要真金白银，而人保还是选择了拿钱来买的方式。

中国人保与大成基金之间的关系



根据公开资料整理

有知情人士透露，另一种可能是，对于保险公司直接控股基金公司股权，监管部门仍存异议，包括刚成立的平安大华基金，保险公司均是通过旗下信托公司持有基金公司股权。另外，其或是因"一参一控"而受影响，中国人保已经通过中诚信托间接持有并实际控制嘉实基金。

一位知情的投资公司人士告诉本报，其实此次转让在财政部和保监会都已获批，但新黄浦中小股东反对转让价格过低，举报大股东关联交易侵犯中小股东利益是最重要的受阻原因，最终证监会没有予以批准。

或6月挂牌华控、广联

市场也曾传言，华闻系创始人王政在2009年重出江湖欲重掌华闻控股。在去年底新黄浦公告后，中国人保欲退出华闻系已不是秘密。

亦有消息称，中国人保的方案或是先出售华闻系旗下核心金融资产，因为中泰信托、大成基金股权均能卖个好价钱。

不过接近中国人保的知情人士透露，中国人保不会退出大成基金。

年初，中国人保已经在为中泰信托寻找买家。上述投资公司人士称，中泰信托对人保并无太大吸引力，人保更看重大成基金股权，其可以做实利润，为人保上市做准备，但现在人保尚未直接控制大成股权，如果退出华闻控股，旗下新黄浦、中泰信托乃至大成基金都会受影响。

记者了解到，中国人保不仅将保留大成基金股权，并已基本敲定保留中泰信托股权，而或将在6月挂牌所持有的华闻控股及广联投资股权。

中泰信托2010年年报显示，华闻控股持有其31.57%的股权为第一大股东，而人保投资持有华闻控股55%的股权。目前人保仍间接持有中泰信托，如果人保选择出售华闻控股而保留中泰信托股权，必将进行相应资本运作。如此，人保或与华闻系其他金融股权失之交臂。华闻控股旗下新黄浦还持有100%华闻期货及43.75%江西瑞奇期货股权。

由于历史原因，中泰信托曾一度被暂停绝大部分业务，中国人保入主华闻控股后，曾在中泰信托重获牌照方面做过许多工作。

此前，即有华闻系内部人士对本报表示，中国人保最为看重的是华闻系旗下金融资产，意在直接控制相关金融牌照，而在上市前将剥离其他不必要资产。

但无论是中泰信托还是大成基金，未来中国人保都将面临信托和基金业的"一参一控"问题。中诚信托32.35%的国有股权系财政部以增加国家出资的形式划拨给中国人保，而中国人保内部人士也曾向本报表示，会继续持有嘉实基金股权。

股权投资支撑 北京城建价值重估的非常隐忧

■ 本报记者 陈旭 北京报道

北京城建(600266.SH)今年一季度实现净利润1.56亿元，同比下降42.42%。不过，研究机构却对其前景表示出格外的信心，有分析师甚至对其股价给出50%以上的涨幅空间。其中的巨大差异，应归功于该公司以国信证券为首的长期股权投资。

知情人士告诉本报，在股权投资上频频尝到甜头的北京城建，今年拟再投资数个股权项目，拟投入金额获将达到15亿元。在房地产调控严冬下，北京城建似乎摇身变为创投股。

受益股权投资

北京城建今年一季度实现营收9.16亿元，同比增257%；营业利润3.06亿元，同比下降9.89%；净利润同比下降42.42%，增收不增利。业绩"变脸"主要是因为去年同期该公司仅出让中稷实业项目就获投资收益2.5亿元，基数较大；而今年一季度投资收益锐减为2000万元，同比下降92.04%，使得其财报同比不太好看。

不过，研究机构们多出具"看涨"评级，并给予可观目标价：国都证券21.75元，中投证券21.7元，招商证券21.3元，与截至5月13日的14.5元/股收盘价尚存距离。卖方分析师们对该股的看好溢于言表，同样，买方机构也十分配合。一季报显示，包括社保在内的5只基金对北京城建大举吸筹。其中，南方成份精选单季度就购入1622万股，中邮核心优选购入1107万股，社保104组合购入600万股。

"买入的理由比较多，我个人比较看重北京城建手中的长期股权投资。"一位基金经理告诉本报。

本报发现，券商研报也多持此看法，认为北京城建地产业务稳定增长，投资方面则亮点频出。

1999年2月上市的北京城建，当年11月就动用1.274亿元资金投资于国信证券的增资扩股。目前，其持有3.43亿股国信证券，占比4.9%。国信证券之前未达"一参一控"的要求目前已经解决，只待上市，北京城建所持股份想象空间无限。

国信证券总股本70亿元，2010年净利润31.1亿元，每股收益0.44元，总资产已达648.7亿元。国都证券研究员邹文军分析，北京城建每股含国信证券股权约0.36股。若国信证券上市，考虑20%的股本摊薄后，以15倍市盈率估值，北京城建股价隐含国信证券股权价值约为5.55元。对此，北京城建董秘张财广不愿发表意见。

实际上，北京城建入股国信证券后，近四年来累计从后者获取了1.21亿元投资收益，但2008年的应分配利润一直没有支付。据国信证券2009年财务报告显示，当年12月，国信证券与北京城建就后者拟非公开发行人民币普通股股票2.2亿股签署了保荐协议，约定国信证券为发行保荐人，保荐费用为零元。

实质上，对国信证券的投资并不是北京城建唯一成功案例。上市以来，北京城建的对外投资不输于任何一家PE。

2009年，北京城建以2.6亿元购入1.3亿股锦州银行，占比3.446%，2010年获利1326万元。此外，长期股权投资公司北京科技园、中科招商和国奥投资2010年共为北京城建贡献了1.33亿元投资收益。2010年，北京城建先后转让五棵松公司25%和城建中稷公司40%的股权，获利4.4亿元；全年对外股权投资额7.2亿元，实现投资收益6.3亿元，而公司全年的净利润则为12亿元。

招商证券研报称，北京城建的长期股权投资项目开花结果：目前国信证券、国奥投资、北科建、青山湖污水处理等长期股权投资项目均开始贡献业绩，2010年合计贡献投资收益约1.8亿元。国信证券上市障碍已基本处理完毕，有望2011年完成IPO，国奥投资由项目公司转变成开发公司，目前土地储备可售面积已达到200万平米；另外锦州银行于2008年开始进入上市辅导期。

此外，中科招商部分项目筹划创业板上市。

股权投资或将扩张

作为北京市国资委控股的地产企业，在一众民营房企眼中，北京城建享有太多的先天优势。仅2010年，北京城建新增拿地就达到了126万平方米，但公司的负债率已经高达69%。记者从多渠道获悉，年内北京城建不排除抛出新的融资计划。"在当前的货币政策下，没有房地产企业不缺钱。"中融信托一位项目经理称。

在尝到了股权投资的甜头后，2011年1月底，北京城建又出资3280万元增资北京君道勤合投资咨询有限公司，目前占其40%的股权。知情人士告诉本报，北京城建今年拟再投资数个股权项目，拟投入金额或将达到15亿元。

"最近北京城建下属的北京城建环保投资发展股份有限公司频频拿单，公司内部也希望强化这部分业务，甚至包装上市。"上述知情人士称。从北京城建持股30%的中科招商投资钢研高纳、数码视讯、广州杰赛等已上市公司路径来看，该公司并不缺乏此类经验。

1-4月全国房地产资金来源为2.54万亿元，增速为17.4%，而其中国内贷款1-4月增速仅5.4%，业内人士指出，如果北京城建要加大股权投资力度，最有可能的渠道，还是再融资。

中投证券研报认为，北京城建多板块运营，稳步发展房地产开发业务，销售情况乐观；积极扩张污水处理业务并获得持续较好的收益；丰富对外投资获得较高的回报；积极参与保障房建设，融资优势突出，一旦政策允许将启动定向增发，并谋求其他融资渠道；管理层激励计划也有望适时推进。

净利两年翻10倍 东方电热财务"修辞"法

■ 本报记者 仇子明 北京报道

5月18日，东方电热(300217.SZ)即将登陆创业板，发行价25.88元，其31.19倍发行市盈率为创业板历史最低。

其招股书显示，东方电热仅用两年时间，净利润就翻了10倍，主要因其子公司镇江东方电热有限公司(下称"镇江东方")对上市公司的利润贡献于2009年起纳入合并财务报表。市场质疑其或有为冲刺IPO而"粉饰"之嫌。

一位熟悉情况的内部人士对本报表示，该公司2011年4月1日过会，其实已经被拖延了，早在2010年3月，公司就上报了材料，恰恰是因为镇江东方合并报表的问题，耽误了审核时间。该人士还表示，公司之所以业绩大增，在很大程度上，是源于在近两年新开发了太阳能客户。

蹊跷的合并报表

2009年和2010年，镇江东方分别实现净利2932.96万元和3909.79万元，为东方电热贡献的净利占比分别达33.73%和27.54%。而在2008年，镇江东方却未纳入当年净利仅为919万元的东方电热的合并报表中。

事实上，自2003年成立时，镇江东方便是东方电热的控股子公司。

2003年，东方电热的客户美国EDS公司拟将部分电加热产品业务转移到中国，于当年7月23日，与东方制冷(东方电热的前身)合资创立镇江东方，注册资本为218万美元，中方以厂房、土地使用权和商标使用权出资163.5万美元，控股75%。

2005年，合作破裂，东方制冷决定在香港设立公司再投资回镇江东方以保住该公司有外资背景之"壳"。东方电热董事长谭荣生委托其姐姐谭龙英的女婿毛国前在香港设立公司（信托协议)。2006年8月，毛国前与谭氏家族的其他成员在香港斥资200万美元注册金山实业。

台湾人应安福出资167.99万美元，与金山实业共同委托采安公司投资镇江东方，采安公司成为镇江东方的名义股东，镇江东方的注册资本变更为367.99万美元。2009年，采安公司又分别以200万美元和167.99万的原始出资额转让给东方制冷和应安福。

> 恰恰是因为镇江东方合并报表的问题，耽误了IPO审核时间；而公司之所以业绩大增，在很大程度上，是源于在近两年新开发了太阳能客户

但2008年时，镇江东方对东方热电的净利贡献却是0元，且于当年为此而计提了888.5万元的坏账准备。

上述内部人士表示，2010年3月，东方热电向证监会上报的招股书，是将镇江东方纳入合并报表的，东方电热在2008年的净利润是1400多万元，而非目前招股书中的900多万元，"由于2008年镇江东方尚处于委托投资期间，此时就将镇江东方合并报表财务处理有不够谨慎的"嫌疑"，镇江东方应该在规范了委托投资后再进行合并报表。为此，公司修改了招股书，将镇江东方自委托投资规范完成后即2009年纳入合并报表，也就是投资者目前所见的招股说明书中的财务报表。"

但对于东方电热在2009、2010年间业绩爆增，该人士表示："是因近两年光伏行业形势大好，江苏中能和洛阳中硅相继跻身成为公司新的前五大客户之列所致。"

2008年，公司对前五大客户的销售额为1.8亿元、2009年和2010年则分别增加至2.85亿元和4.60亿元。2009年，江苏中能首度现身公司第二大客户之列，东方电热对其销售额达4688万元，并于2010年将对该客户的销售额提升至5592万元；2010年，洛阳中硅首次位居公司第五大客户，销售额达2011万元。在光伏客户现身前的2008年，东方电热的前五大客户均为格力、美的、海尔等空调生产企业。

"剽窃专利"内情

东方电热IPO募投项目中有一项为"年产600万支陶瓷PTC电加热项目"，拟为此投入募集资金5019.4万元。据招股书，东方电热PTC电加热器在2010年为其增加了1.22亿元的销售收入。

不过，一份在网上广为流传的民事调解书中显示，东方电热上述产品侵犯了宜兴市国威陶瓷电器有限公司（下称"国威陶瓷")的知识产权，之后，东方电热为该项技术支付了20万元的使用费。东方电热撤回向专利局复审委递交的专利无效请求，宜兴国威承诺不再向东方电热及其客户提出专利侵权诉讼。

上述内部人士否认"剽窃"专利的说法："公司的PTC电加热器是独立研发的，只是宜兴国威将其中一款产品中用于固定安装PTC的基座申请了专利而已。"为此，东方电热曾一度着手准备向国家专利复审委请求宜兴国威"专利无效"。据该人士展示的资料，宜兴国威的ZL98227466.1号专利有效期为1998年起，10年后自动失效。2007年，宜兴国威起诉东方电热实为其专利技术有效期的"最后一年"。

该人士称，当初支付20万元使用费，是公司不愿为这种生产经营外的事"分心"，"否则，即使走程序，找专利局复审，流程上要耗费不少时间和精力。"

在招股书上，东方电热也列举了公司的38项专利，包括发明专利2项，实用新型专利28项，其中有4项和PTC电加热器有关，申请时间从2005年至2008年不等。此外，东方电热还有包括PTC电加热元件自动涂胶装置、电动汽车PTC电加热器等在内的10项发明专利已经被受理。

对于成为A股创业板有史以来发行市盈率最低的股票，该人士无奈地表示，"或许这样也好，超募资金少一些，我们可以更好地集中精力，把募集资金扎扎实实地投好，以对股东负责。"

业绩变脸概率超 4 成 基金年度排名忽悠居多

■ 本报记者 赵娟 北京报道

今年以来，股票型基金业绩排名“风云变幻”——不足半年间，部分基金的排名甚至出现首尾之异，远超大盘整体的转向。事实上，2009 年以来，基金业绩变脸的大戏正加速上演。

本报统计了 2005 年 -2010 年，晨星（中国）基金业绩排行榜中历年业绩排名前三分之一的股票型基金在随后一年的排名分布，结果显示，历年的绩优基金第二年排在后三分之一的平均概率最大，超过了 40%。

除了极少数的公募“神话”王亚伟，能够连续保持业绩居前的基金凤毛麟角，业绩长跑冠军几乎没再出现过。有人说公募基金排名是把双刃剑，基金经理成于此，亦败于此。基金分析人士认为，投资者选择基金切忌过度受年度排名影响。

> 长期业绩也是短期业绩积累的，业绩变脸如此之快，一般投资人都会比较难受，投资者在选择基金时切忌过度被年度业绩排名影响

城头变幻大王旗

今年上海某合资基金公司一位基金经理终于松了一口气，其管理的基金持有大盘股已近两年，近两年业绩均在同类排名中居后，正当传闻他即将接到“下课”通知之际，股市风格终于发生变化，该基金业绩一跃居前，他因此可以松一口气了。

由于低估值蓝筹股再受青睐，今年以来，上投摩根、博时、新华等旗下基金均打了翻身仗。单只基金方面，Wind 数据显示，截至今年 5 月 12 日，鹏华价值优势、长城品牌优选、上投摩根中国优势等去年在同类基金中业绩倒数的基金，今年来的回报一举进入排名前十，首尾相移。但有人欢喜有人愁。

纵观去年业绩，排名居前的华商盛世、银河行业优选、嘉实增长、嘉实策略、天治创新、东吴双动力今年以来的业绩均亏损超过了行业平均水平。根据 Wind 数据，截至 5 月 12 日，华商动态阿尔法、天治创新、银河行业优选等去年排名前十的基金，今年来的回报在同类基金中列于后一梯队。

目前，仅华夏策略精选、华夏大盘精选、大摩资源优选等少数基金还保持着领先的业绩。

去年刚成立、但年末有 27.63%收益的光大保德信中小盘在所有基金中净值亏损最多，截至 5 月 12 日，不到 5 个月的时间内，其亏损达 17.88%。而同样名为“中小盘”的汇丰晋信中小盘、诺德中小盘、海富通中小盘、信诚中小盘基金的跌幅都超过 10%，这些基金多为新成立基金，去年底虽然成立不满一年，但多数也获得了相当于同类前三分之一水平的业绩。

不可否认，中小盘个股是今年 A 股重灾区，但截至 5 月 12 日，上述中小盘基金净值跌幅全部超过中小板综合指数 9.75%的跌幅，部分超过了中小板指数 12.24%的跌幅。

也许很多投资者正是被上述中小盘基金或年度明星基金去年业绩排名所吸引，今年则已深陷其中，股票投资人常将 8%作为止损线，上述大多数基金净值跌幅已超过了这一止损线。

“虽然我们倡导长期投资，但长期业绩也是短期业绩积累的，业绩变脸如此之快，一般的投资人都会比较难受，投资者在选择基金时也需切忌过度被年度业绩排名影响。”银河证券基金研究中心研究总监王群航称。

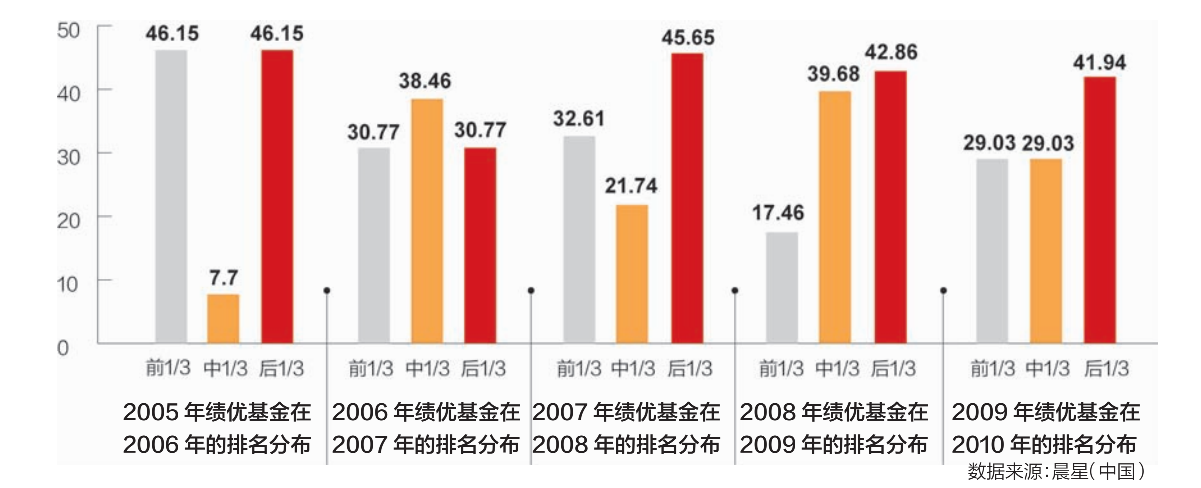
其实，这一现象不仅仅发生在今年，如果投资者选择年度排名居前的基金，第二年依然能收获相对同样业绩表现的概率仅 30%多，更大的概率是，他们选择的基金排在了行业后列。

如果将同类基金等分成三份，前三分之一代表年度绩优基金、后三分之一代表绩差基金的话，本报统计晨星（中国）的股票型基金发现，2005 年 -2009 年，当年绩优基金第二年依然排名在同类前三分之一的平均概率仅 31.2%，排在中间三分之一的平均概率是 27.3%，而排在后三分之一的概率最大，为 41.5%。

在配置型（按照晨星最早分类）基金中，同样存在这一现象，绩优基金第二年成为绩差基金的概率相对更大。

逐年来看，2006 年基金变脸的概率相对较少，而 2009 年和 2010 年上一年的绩优基金依然能排在前三分之一的概率相对最低，也就是说业绩变脸的现象正在越发频繁。

历年绩优股票型基金在次年的业绩表现分布



数据来源：晨星（中国）

理性选择

诚然，近两年宏观经济处于转型期，市场的大起大落和行业轮动明显令许多基金难以保持连贯业绩。晨星（中国）分析师王蕊认为，除了这一大背景外，基金年度业绩常变脸有客观和主观因素：

首先，基金契约限制了投资风格，例如对投资行业、仓位有明确规定，因此基金经理不会因市场剧烈变动而大幅调仓或更改行业配置，只能在契约允许的小范围内调整个股；

其次，一些基金经理有自己的投资理念，不会跟随市场风格波动，个人理念鲜明的基金经理不一定在任何行情下都有好的管理表现；

第三，个别基金经理从业年限短、经验不足，在市场出现转向或行业大范围轮动的情况下，难以及时应对。

不过，虽然今年中小盘个股遭遇系统风险，契约明确规定投资中小盘的基金处于劣势，但王蕊也认为，没能跑赢中小盘指数的基金的确存在管理能力问题，而今年许多基金经理依然买入并持有大量中小盘成长股，这是系统性高估值风险把握不足，一定程度上已经不能算成功的策略坚持。

今年一季报显示，光大保德信中小盘基金即重点配置了通讯、计算机、电子科技等非周期性行业中小盘股票，判断与市场出现明显偏差。4 月底，该公司公告光大保德信中小盘基金经理、原投资总监、副总经理袁宏隆辞职。其实，该公司规模最大的两只基金光大保德信量化、光大保德信核心优势近几年来业绩波动都十分明显。

德圣基金研究中心首席分析师江赛春认为，基金经理坚持一定的理念或风格的同时，也应兼顾行情轮动，防止业绩起伏较大，从经验看，的确有些基金走到业绩高峰时，往往也是需要警惕的时候。

Wind 统计的各基金下行风险和年化波动率数据显示，股票投资方向基金中，成立以来波动率相对最高的基金中不乏一些明星基金，如华商领先企业、易方达价值成长、上投摩根中国优势基金，而下行风险最高的分别是大成创新成长、广发大盘成长、易方达价值成长、鹏华动力增长等基金。事实上，其中一些基金的业绩也曾在年度排名中一度领先、一段垫底。

除了 2008 年外，有不少股票型基金在 2007、2009、2010 年都实现了正收益，但是并没有突出回报。这与风格突出但业绩波动较大的基金对比，哪类更好？上述多位基金分析师都认为，从投资风格看其中并无优劣之分。

“其实我们最欣赏的是能够坚持自己投资原则的基金经理，不无为居中、也不跟着市场热点跑，对于成熟的基金经理而言，大盘、小盘股并不是他们选股的标准，只能算结果，对价值、估值、风险的独立判断自然会让他们跟上甚至走在市场前面。”王蕊称。

当然，并不是每个基金经理都能成就王亚伟的“神话”。也有一些基金经理会坦言自己的误判，例如广发基金一位去年业绩居前的基金经理就曾在一季报中坦言对经济预期有偏差，所以重点配置的食品饮料、医药和部分中小市值股票表现不佳。

虽然每一年基金年度排名战都沸沸扬扬，业绩好的公司都会大力宣传自己的年度明星产品，但江赛春称，对于投资者而言，选择基金的时候更应理性一些，参考长期业绩，与其事后问责基金经理，不如先对投资基金的风格和风险波动认识清楚。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.16
编辑:廖颖 e-mail: liaoying@eeo.com.cn 美编:刘敏

看上去很美 “煤老板”与互联网约会

■ 本报记者 胡中彬 北京报道

今年5月，恰好是团购网站阿丫团正式上线一周年。阿丫团的未来牵动着不少山西“煤老板”的心，因为它正是山西“煤老板”与互联网第一次亲密接触的产物。

在退出煤炭领域后，这些前“煤老板”们的转型尝试备受瞩目，近期，一则调查报告显示，“煤老板”们居然地将互联网领域作为投资的一个主要方向。

煤老板触网

与其他众多团购网站相比，阿丫团显得尤为特殊：创立初期这家团购网站就获得了，投资人所购买上千平米写字楼的使用权；在其他各家团购网站都纷纷引入风投资金时它却无动于衷……还有很多的不同揭示其身份的特别，造就阿丫团与众不同的原因在于其身上浓重的“煤老板”烙印。

阿丫团的CEO黄治华是山西人，此前曾从事过煤炭的运销，结识了许多“煤老板”，阿丫团正是他和“煤老板”合作的产物。

据山西省银监局的一次调查显示，2009年山西煤矿兼并重组中退出的资金约有1400亿元。这部分民间资金由前“煤老板”个人掌控，其投资动向受到社会广泛关注。就在当时，黄治华因家事回了趟老家临汾，他发现“煤老板”们闲下来了，正在四处找出路，几个老朋友则在北京、三亚等地炒房。黄治华和他们都非常熟悉，甚至有的还一起合作开过洗煤厂，在黄治华的推动下，他们考虑到了互联网投资方向。

黄治华说作为“煤老板”资本转型的代表项目，阿丫团于去年年中获得了1.1亿元的投资，这在当时来看，无疑是“天价”。但也正是有“煤老板”们的支持，让阿丫团在运营时多了一份底气。

随后两年中“煤老板”的概念数度成为楼市、股市乃至部分热门农产品炒作的题材。然而，“煤老板”们的资金从煤炭行业抽身后，真正投资大型工业项目的并不多。

5月8日，盟动力资本研究中心联合清华大学经管学院发布的一项调查报告显示，“煤老板”能调动来投资其他行业的资金量在1亿-5亿元之间的居多，约占39%。资金量在5亿元以上的只占12%。这显示出，虽然山西煤炭转型资金总量较大，但单体投资规模并不大，大部分投资人不具备投资汽车、钢铁、化工等大项目的实力。

阿丫团揭开了“煤老板”转型的神秘一角，黄治华透露，他身边接触的许多山西“煤老板”都对互联网投资表现出了浓厚的兴趣，IT互联网业成为“煤老板”新的重点关注领域，而且他们大部分选择投资电子商务。

“如果投资网站，我们倾向于做电子商务。因为从根上来说，晋商就是从贸易起家的。”一位来自山西临汾的前“煤老板”希望从煤炭领域撤出后，能够成功转型为新晋商。

上述调查报告也显示，目前已有近三成“煤老板”与互联网亲密接触，热门程度高于旅游、教育、汽车、农业、消费品等领域。

同为山西人的知名互联网人士刘兴亮认为，从去年开始互联网业又进入了一个新的蓬勃发展时期，不仅吸纳了大批资本进入，而且掀起了赴海外上市的高潮。在房地产等传统出路被封堵的情况下，“煤老板”投资互联网这样的高科技行业，也是情理之中的事情。刘兴亮也接触了不少“煤老板”，感受到了“煤老板”触网的热情。

煤炭转型资金投资分布



经济观察报/制图 数据来源:盟动力资本研究中心

看上去很美

在煤炭领域呼风唤雨后走出山西、到真正的市场经济中打拼的前“煤老板”们对于这个稍显陌生的世界，也有扎堆的倾向。上述调查显示，超过六成的投资人接受“抱团投资”的方式。

和曾经游弋于矿山和地方政府相比，“煤老板”们的资金现在才算是真正进入到市场中接受考验。当外界听闻“煤老板”们和互联网亲密接触更多的是惊讶，这样的组合显得让人出乎意料，随之而来的问题是“煤老板”们曾经的“土”气是否能够和充满“洋”气的互联网能结合在一起?!

另一个山西煤老板投资的明星项目—酒仙网，在去年成立时曾对外宣布获得了煤老板累积投入10亿元，目标是做成大型酒类销售平台。但就在去年年底，任职一年七个月并一手推动网站上线的美女老总叶晓丽正式离职，这成为煤老板“触网”面临挑战的一个缩影。

“互联网是一个市场化、国际化程度很高的行业，也是一个变化最快的行业，与煤炭、房地产这样的传统产业相比，运作上有很大的区别。要玩转互联网，煤老板需要在摸爬滚打中积累经验，并且进行充足的人才储备。”刘兴亮表示。

刘兴亮说，“我建议‘煤老板’当好投资人的角色，把经营管理交给职业经理人和专业团队去做，千万不要自己太多地参与管理。”

是否放权也将影响到“煤老板”们投资的成败，但放权对许多传统产业中摸爬滚打成长起来的企业家而言，无疑是一个极大的挑战。

而在对于时下流行的PE/VC投资的尝试上，“煤老板”们的心态也颇有中国特色。

如果投了钱不参与管理总觉得不放心；且“煤老板”们普遍认为“跟知名的PE/VC团队沟通感到困难”。上述来自山西临汾的投资人说：“像红杉资本、IDG这样的知名VC，根本不需要我们山西人的钱。虽然国内投资管理团队找我们的很多，但是他们也不见得比我们更有投资经验。”

“我们找山西煤老板投资我们的基金，他们不缺钱也愿意投，但是就是要亲自参与，这和国外通行的LP不参与基金管理的运作模式有很大的差别。”北京一家PE机构负责人就对记者表示。在协商之后，这家机构最终为一个资金实力雄厚的煤老板单独成立了一家投资公司，由该煤老板任董事长，PE机构则从负责人任总裁的方式进行投资。

步入袁力时代 国寿“路线之争”休止?

▶上接21版

此困惑在中国人寿高层看来是路线问题。他们常常会陷入到底要专业还是综合的争执中。“国寿去年330亿的利润占行业近四成，5年来的利润贡献超过1000亿。盈利能力应该不错。”上述国寿人士说。

其实，601628是个吉数，俗称“6顺2我8发”，想当初回归A股之际，杨超还为此窃喜，他认为该编号暗喻中国人寿将走上一条顺利且蓬勃发展之路。他可能没想到，卸任之际，国寿股价会“陷入”逼近发行价的困局。

历史是如此的巧合。立夏之际，他挥别中国人寿；而6年前的立夏，他受命空降中国人寿。其时，国寿正面临投资亏损持续恶化的危险。据2004年年报显示，已实现投资亏损2.37亿元、未实现投资亏损10.61亿元。

现在，接棒杨超的袁力正面临“股价持续低迷”的尴尬。一位中国人寿中小投资者戏言“袁力快快‘发力’，把国寿股价‘做’上去吧。”袁力固然听不到这些，但他定能感知这份无形的压力。

的确，“目前国寿估值很低，但U形底部有多长，不好说，拐点除了基本面外，还有其他考量因素。”宏源证券分析人士说。

袁力的使命

所谓其他考量因素或许还包括袁力的履新。

据悉，接到调令的袁力，三天后便正式走马上任。在国寿集团员工的眼中，袁是位和蔼的领导，甫一到任就去各部门“走圈、打照面”。而“平和”正是袁力的性格魅力所在。

实际上，按照正常程序，上市公司更换董事长需通过股东大会、董事会决议等流程；如无意外，中国人寿将分别于5月底、6月份召开股东大会和董事会。届时，袁力将被推荐选举为中国人寿董事长。

“虽然袁力年龄不过49，但也算是保监会风险管理的老专家了。”一位中国人寿管理层人士说。不过，他并不愿意评价进入袁力时代的国寿将会发生什么变化。

“主业特强，适度多元”是杨超时代制定的发展战略，他这样定位国寿的金控之路——成为资源配置合理、综合优势明显，备受社会与业界尊重的内涵价值高、核心竞争力强、可持续发展后劲足的大型现代金融保险集团。在杨执掌期间，国寿保费收入由2005年的1897亿元上升至2010年的3510亿元，总资产由7247亿元增至1.77万亿元。不过，他还没有走完中国人寿“三步曲”的最后一步——金控，即进入银行、基金、证券和信托等相关领域。

杨超的遗憾留给了袁力。但短短数日，中国人寿尚不清楚新掌门人的想法。是否继续践行“主业特强，适度多元”？还是另有蓝图规划?

此前，坊间传闻，杨超有意在其任期时实现整体上市，但杨超曾反复强调集团整体上市需要一定条件，尽管已多年未产生新的利差损，可集团内部并未就上市问题进行研究，尚无时间表。而保监会的意愿则是支持有能力有条件的保险集团整体改制上市。

据相关人士透露，中国人寿“十二五”规划中已明确进行集团整体改制、加快金控步伐，如拓展培育银行、证券、基金、信托等新业务领域。业界分析人士亦认为，袁力接手国寿的使命是“引入战略投资者、国寿集团整体改制上市，以及建成国际顶级金融保险集团”。

不过，就目前而言，国寿内部多数观点依然是坚守寿险专业化路线。一位中国人寿高层说“境外投资者更愿意看到一个专业化保险集团，多元化反而令其对国寿的投资价值减分”。





纠结的新三板
果将新三板比喻成中专，那么创业板则是大专，中小板是普通本科，主板则是重点本科 31



编辑：姜雷 e-mail:jianglei@eeo.com.cn | 美编：刘会芹



国美再洗牌 26
黄燕虹是国美之争后，黄家首个退出董事会的成员

新奥光伏差异化上市 27
若成功上市，将成为国内首家薄膜光伏上市公司

安卓开发者逃离中移动 28
安卓开发者们感觉似乎正在白白地为谷歌打工

曾经津津乐道 并购并未带来实质收获

华菱钢铁巨亏之谜

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

两年前，高价入股FMG矿业公司，并未给华菱钢铁(000932.SZ)带来铁矿石原材料供应的优越感。华菱钢铁去年亏损26亿元，今年一季度，其亏损额仍高达2亿元，仍将原因归咎于原材料价格大幅上涨等。

真实情况远非如此。“华菱钢铁去年使用铁矿石约1200万吨，但只从FMG这里获得约300万吨。”一位不愿露名的证券公司人士称。

上述人士称，巨额的亏损，原料成本原因只占20%，更多是管理问题，在于管理费用和财务费用的提高。数据显示，华菱钢铁财务费用增长21.75%，而同期，宝钢股份的财务费用则同比降低8.7亿元。

原料难题

2009年，华菱钢铁曾高调入股澳大利亚第三大铁矿石企业FMG，先后以12.718亿澳元价格，持有澳洲新兴矿商FMG公司17.4%股份。华菱钢铁董事长李效伟称，首先是价值投资，更确保了原料基地。

但2010年末，华菱钢铁亏损时，对外解释的原因是，由于未能妥善处理与海外铁矿石供应商的长协供应关系，导致今年以来长协矿比例由原来的70%降低至40%。而原管理层预期铁矿石价格会继续上涨，又担心铁矿石供应难以保证，从现货市场大肆购买铁矿石，推高了其成本。

一位知情人士告诉本报，FMG当时想找宝钢入股，但遭拒绝，主要是宝钢对该公司信用和矿的品位颇有犹豫。“FMG的矿品位约在59%，宝钢认为达不到需求，就没有再使用。”该人士透露。

宝钢股份人士在接受本报采访时，并未直接回应拒绝入股FMG的理由，但强调，宝钢选择海外矿业入股时，会充分考虑当地政治、经济、文化等条件外，还会从宝钢需求的相关性、稳定供应、资源项目本身因素如品质、数量、开采基础条件等方面进行综合评估。

> 巨额的亏损，原料成本原因只占20%，更多是管理问题，在于管理费用和财务费用的提高

“事实上，华菱钢铁去年也没有获得FMG的分红”，上述知情人士称。此前有媒体报道称，华菱将每年获得1000万吨铁矿石的供应。该人士指出，中国企业海外入股矿，民营非钢企业多会以获得投资收益为重，而钢铁企业则会考虑保证用矿量。因此，业内对华菱钢铁如何解决铁矿石原料问题也颇为关注。

今年第一季度，华菱钢铁营业收入同比增长42.87%，达179.22亿元，但亏损额仍然高达2亿元。

对此，业内认为，100%靠进口矿的宝钢在技术更新和提升产品经营能力上值得借鉴。“

华菱钢铁利润简表	10Q1	10Q2	10Q3	10Q4	11Q1
营业收入(亿元)	125.44	153.14	156.79	170.26	179.22
毛利率(%)	2.99	4.04	-3.73	2.81	4.56
归属于母公司净利率(%)	-2.75	-1.27	-10.44	-11.97	-1.99
净利率(%)	-2.42	-0.08	-6.89	-7.20	-1.11
存货(亿元)	81.85	107.74	107.82	107.64	124.62
每股收益(元)	-0.09	-0.04	-0.35	-0.40	-0.07

资料来源：Wind，公司资料，长江证券研究部

巨亏背后

不过，在本报的采访中，来自证券公司、铁矿石供应商以及原料研究人士均表示，华菱钢铁亏损不仅仅因为原材料采购成本过高。

“我不认为去年的原材料有问题，就算华菱钢铁买最高价的现货矿，也不至于亏损”，一位长期跟踪铁矿石原料人士告诉记者，因为一些根本没有长协矿的钢铁企业也都安然度过。

他介绍，虽然去年铁矿石现货和长协价格，在最高时期相差10至20美金，但总体钢材产品价格是高于成本价的。

一位铁矿石企业管理层也认为，中国铁矿石企业面临同样的原材料价格和原材料安排问题，但去年整个行业仍处于盈利状态。同期，宝钢股份净利润128.06亿元，增长120.18%；鞍钢股份净利润为20亿元，同比增长180%，武钢股份净利润17亿元，增长12.46%。

对此，华菱钢铁一位高管解释，去年，公司确实费用过高，财务费用增长21.75%，达到10.53亿，此外，管理费用增长9.36%，达16.4亿。

“财务费用增加，是因为贷款总额增加，导致利息支出增加，管理费用是因为维修费用增加。”上述华菱钢铁高管不愿更详细说明。

华菱钢铁面临严重的现金流紧张，这也是集团紧急输血的原因。去年，华菱钢铁经营活动现金流为负2.9亿元，比上年同期减少7.5亿元。

“我们不认为原料是原因，主要是因为公司的资产减值损失仅比上一年度增加1亿多，在总亏损中占据份额不大。”一位分析人士指出，而公司的营业总成本则高达631亿，远高于2009年的414亿。

公司承认，旗下三家公司虽然剔除了重复的产品生产结构，但三个公司管理层的融合不太理想，扩张过度，使得高投入不能高产出。

为此，华菱钢铁已将旗下涟钢主要管理层换水。此前，涟钢的营销体系仍然主要依赖中间商，产品直销比例偏低，并且，涟钢2009年底的新投产项目仍处于磨合期，消耗指标高于设计值，生产线也无法发挥产能优势，导致产品成本较高。

“输血”

华菱钢铁全控江苏锡钢集团的计划，或将提上日程，以解决同业竞争状态。

5月，华菱钢铁大股东华菱集团将获得锡钢集团45%股权，待交易完成，锡钢集团则成为华菱集团的全资子公司。早在2007年，华菱集团曾获得另外的55%股权。

华菱钢铁人士向本报解释，锡钢资产将按计划注入上市公司，“锡钢产品以无缝钢管为主，与华菱钢铁产品互补，且锡钢在华东地区，与公司销售区域也互补。”该人士称。按照重组锡钢的计划，华菱钢铁也将对旗下的华菱钢管控股进行增资。

业内分析人士认为，这是近期大股东华菱集团提振上市公司信心的方式，此前该计划曾承诺在2010年底完成。

同时，华菱钢铁与大股东签署股权转让协议，以10.06亿元的价格，将上市公司旗下华菱湘钢5.48%股权以及华菱涟钢5.01%股权转让给大股东，转让价格分别是7.29元和2.77元。

有意思的是，此次交易的两家公司股权，正是2月下旬，大股东华菱集团连同部分现金，一起用来购买上市公司定向增发的2.78亿股份。集团共计出价15.48亿元，包括上述两家公司股权11.2亿元和货币4.28亿元。

紧接着，3月15日，华菱钢铁认为，交易的两部分股权在“过渡期间”净资产减少，华菱集团将再以1.14亿元现金，以充净资产减少额，支付给上市公司。

一个多月后，上市公司又再将这两部分股权“返售”，从中获得集团现金逾10亿。

对这一动作的用意，分析人士认为集团是在为亏损连连的上市公司变相“输血”，以助其渡过难关。



董事会重组 国美再洗牌

■ 本报记者 李丽 北京报道

零售

在经历了陈晓离任、张大中履新之后,国美董事会将再度重组。5 月 9 日,国美发布公告称,国美电器总裁王俊洲、副总裁魏秋立和黄光裕的胞妹、现任国美非执行董事黄燕虹都将退出董事会而不再连任。

按照公司章程,刚上任不久的张大中、邹晓春和李港卫也将退任董事,但他们将应选连任,接受股东的投票表决。

接近国美的人士称,一方面是根据公司章程规定,公司董事会三分之一的股东要进行轮换。更大的意义在于,经历了管理层变故后,大股东希望将决策层与管理层进一步分离,施行分权而治,让决策层不再过多受管理层的影响。

他还强调,黄燕虹退出董事会,意味着黄氏家族在国美中的色彩越发减弱,国美去家族化的一个进步。

管理层退出

5 月 9 日国美公告中称,国美电器总裁王俊洲及副总裁魏秋立已经明确不再继续连任,二人举动被认为是管理层与决策层的分离。国美人士称,在黄光裕时代,国美就被质疑管理层与董事会高度重合不利于公司的发展,也不符合现代化企业的管理规则。

彼时,黄光裕是董事会主席兼总裁大权独揽,而陈晓既担任国美的执行董事也担任国美的副总裁。在四名执行董事中,有两人既是董事会成员也担任行政职务。

黄光裕入狱后,这种情况越发严重。黄光裕与妻子杜鹃因为被起诉而辞去了国美董事会执行董事的职位,黄光裕还将国美董事会主席与总裁一职交给了陈晓。

而之前仅仅位列高级管理人才的王俊洲与魏秋立进入董事会,此举也被看作是黄光裕委托二人制约陈晓,但这却造成了国美董事会与管理层的高度重合。

去年底,在大股东与陈晓为首管理层达成谅解备忘录后,两位黄氏家族代表——邹晓春、黄燕虹也分别进入董事会,其中邹晓春任国美集团副总,整个董事会与管理层重合的状态越发严重。

与此同时,提高国美董事会独立董事的比例也是此次国美董事会变动的又一特点。黄光裕时代,整个董事会的独立董事比例高达 50%以上,11 位董事会成员中,有 6 名独立董事。

但陈晓主政后,国美的独立董事由之前的 6 名下降到 3 名,只占董事会成员比例的 27%。

去年双方和解后,董事会成员由 11 名增加至 13 名后,国美董事会的执行董事与非执行董事数额都增加了一名,而独立董事则仍然保持 3 名,占比下降到 23%。

国美内部人士称,此次调整,国美董事会中的独立董事比例可能会随之提高,这样有利于保护中小股东,同时也说明国美向着更加规范的方向发展。

他强调,从新的董事会成员来看,学习法律出身的邹晓春,从家电行业转做投资的张大中,以及从安永会计师事务所过来的李港卫都具有非常深厚的专业知识,与之前完全没有专业背景的国美团队相比,新的董事会在投资及决策方面显然更加专业。



黄燕虹 本报资料室

黄家退出

另一个重大变动,是黄燕虹的退出。这是在国美之争之后,黄家成员首次主动退出董事会。"也是国美在多年以来喊出'去黄化'之后一次意义非凡的举动。"上述国美人士称。

黄燕虹是黄光裕最小的胞妹,曾经跟着黄光裕一起经营国美,后来嫁给了黄光裕的部下张志铭,之后便专注家庭生活。因为黄光裕案发,从新加坡回国,开始为黄光裕打理家族生意。

接近黄家人士称,黄燕虹是一个非常注重家庭的人,有三个孩子,在这位身材娇小的女人看来,跟自己孩子呆在一起是她最愿意干的事情。因为黄光裕与杜鹃入狱,外加国美时局失控,她不得不为了家族而重出江湖。

黄燕虹并没有冲在前面,甚至一直刻意隐藏自己。在推选黄家代言人时,被推在前面的是律师出身的邹晓春,而非黄光裕胞妹黄燕虹。2010 年 11 月,黄燕虹正式进入国美董事会,担任非执行董事,这是黄氏家族真正开始扳回局面的开始。

2011 年年初,陈晓辞去国美董事会主席,张大中成为国美的新一任董事会主席。而说服张大中出山的整件事情,黄燕虹并没有参与,直到张大中出现在董事会上,黄燕虹才第一次与之见面。据国美的人士称,黄燕虹此次退出国美董事会,是黄燕虹本人的意愿。

不得不提的还有黄光裕的妻子杜鹃。杜鹃缓刑出山后,国美的局面开始向大股东方面扭转。无论是与陈晓谈判,还是找贝恩缓和关系,乃至最终邀请张大中出山,杜鹃功不可没。

特别是在陈黄之争之后,杜鹃在安抚国美团队上下了很大工夫,国美团队完成了一个顺利的过渡,但是在这一系列事件之后,杜鹃并未现身。

据国美人士介绍,杜鹃并不想引起太多的关注,一方面是因为身负缓刑不是很方便,二是在国美目前的董事会状态下,"去黄"不仅是很多人的要求,黄光裕和杜鹃也一直希望淡化黄家在国美中的色彩。

国美方面称,在国美喊了多年"去黄化"之后,现在的董事会所呈现的就是一个没有黄氏家族影子的董事会,而国美也想沿着这个方向走下去。

全球产能淘汰 新乡化纤股价暴涨背后逻辑

■ 本报记者 彭友 上海报道

化工

由于制冷剂行业在国外产能关停以及国内新建产能减少,今年以来,三爱富(600636.SH)成为一骑绝尘的牛股。类似的故事,或许将在新乡化纤(000949.SZ)身上得到重现。

近日,招商证券化工小组认为,新乡化纤的产品粘胶长丝价格在上游原料价格深跌的背景下维持高位,强势地位背后逻辑是全球存量产能得到充分淘汰,国内新建产能 2010 年 4 月被禁止,出口需求恢复至历史最高水平。

目前新乡化纤产品利润的"黄金时期"也体现到了股价上。从今年 1 月底创下 5.56 元低价开始,该股便一路震荡上涨,上周三已经创下 9.45 元的高价,累计涨幅达到 70%。

产品价格暴涨

由于国外产能关停以及国内新建产能减少,今年 1 月 27 日,三爱富创下 11.78 元低价后,一路涨势凶猛,到 5 月 10 日已经达到 40.5 元,涨幅 244%。

根据《蒙特利尔议定书》,发达国家将 R22 用量减少 75%,作为替代品的 R410a 需求大幅增加,相应的原材料 R32 和 R125 也将需求高涨;2010 年占全球三分之一的发达国家 R22 产能关停,R22 价格涨势强劲,将推动以它为原材料的 R125 价格持续走高,R32 和 R410a 价格也将受其驱动上涨,因此不少国内化工企业将充分享受产品涨价的盛宴。

"目前股价表现强劲的新乡化纤,主营业务是粘胶长丝和粘胶短纤维,也是基于同样的涨价逻辑。"惠祥投资公司投资总监殷佑嘉告诉本报。目前棉花超跌,新乡化纤如果趁现在补库,未来锁定原料成本,加上产能限制和淘汰,化纤价格跌不下来,利润将扩大,持续高增长就有保证。

招商证券化工小组在 5 月 5 日的一份研究报告中指出,全球粘胶长丝存量产能淘汰加速,新建产能遭工信部禁止,行业寡头特征显现。2007 年之前海外关闭产能在 4 万吨左右,2010 年产能再度缩减 1 万吨;中国 2008 年以来粘胶长丝产能关闭进程加快,根据统计关闭产能达到 1.9 万吨。目前全球产能分布为中国 20 万吨、印度 4.5 万吨产能,全球产能合计达 36 万吨左右,行业寡头特征显现,全球供需矛盾进一步紧张。针对新建产能,2010 年 4 月工业和信息化部在《粘胶纤维行业准入条件》中严禁新建粘胶长丝项目,并从 2010 年 6 月开始执行,自此行业新进入之路被彻底封死。

> 全球粘胶长丝存量产能淘汰加速,新建产能遭工信部禁止,行业寡头特征显现

"粘胶长丝价格在上游原料价格深跌的背景下维持高位,一季度扩大 4000 元 / 吨,我们认为强势地位背后的逻辑是全球存量产能得到充分淘汰(2007 年前海外关闭产能 4 万吨,2010 年产能再度缩减 1 万吨,国内关闭 2 万吨),国内新建产能 2010 年 4 月被禁止,出口需求恢复至历史最高水平。我们判断浆粕价格将在粘胶短纤带动下补跌,粘胶长丝公司的盈利能力将持续向好。预计新乡化纤的每股收益是 2011 年 0.56 元,2012 年为 0.86 元,目标价 11 元。"在一份发给大客户的短讯中,招商证券如此表示。

周期性行业的逻辑

殷佑嘉告诉本报,对于化工股、资源股这类周期性股票而言,股价上涨的直接原因并不是利润的提高,而是产品价格的上涨。只要产品价格是向上的,股价也就具备一路上涨的动力。至于动态市盈率是否过高,并不会直接压制股价。"周期性股票与平稳发展行业的股票,其炒作逻辑是不同的。例如今年白银价格大涨,直接推高了 *ST 威达的股价。"

国金证券分析师张斌同样认为,预计新乡化纤 2011 年相比业绩与 2010 年波动不大,2012 年后开始提高,由于粘胶价格剧烈波动,公司业绩也随之剧烈波动,但具体业绩预期不重要,更主要的是趋势。

"实际上,如果说产品涨价是新乡化纤上涨的中期因素的话,那么定向增发方案的披露则是股价上涨的短期催化剂。"殷佑嘉对本报表示。

2 月 10 日,新乡化纤披露定向增发预案,拟发行不低于 6000 万股、不超过 1.3 亿股股份,募集资金 6 亿元。其中 5 亿元用于年产 1.2 万吨连续聚合差别化氨纶纤维项目,1 亿元用于偿还银行贷款。本次定向增发设定的底价为 5.44 元 / 股。

投资者可以注意到,新乡化纤股票停牌前报收 6.03 元,处于股价底部,正式上涨是在方案披露之后。

由于参与定向增发有一年的锁定期,要吸引投资者参与进来,必须使其有一定的利润空间。"深圳一位不愿具名的私募人士告诉记者,再加上公司的粘胶长丝和拟募资投产的氨纶产品都处于涨价阶段,市场各方当然也就有动力一起做高股价。

日前,新乡化纤定向增发方案获得河南省国资委同意,公司距离业绩高潮又前进了一步。

电信巨头终极战 中兴初败

■ 本报记者 廖杰华 缪若冰 深圳报道

通信

只用 4 天,华为就取得了对中兴专利战的初胜,这多少让人有些意外。

据本报了解,早在 5 月 2 日,德国汉堡法院就华为诉中兴商标侵权案发布初始禁令,禁止中兴在其 USB 数据卡上使用华为的一项注册商标,并禁止销售印有该受特定法律保护商标的 USB 数据卡。

知情人士称,华为在禁令发布的当天获知了相关消息,华为依据工信部的调停令没有对外发布消息。而中兴在禁令被媒体曝光后也发表了三点声明表示,德国法院的临时禁令非正式判决,最终是否侵权,需要等待法院判决。

20 多年来,华为和中兴之间的竞争从来不曾中断。单就诉讼标的本身而言,这是一场不大的官司,即便中兴输了,赔偿也不过数百万美元。但在许多人看来,华为和中兴从政府主持的谈判桌到法院,是两家国际性公司真正成熟的标志——他们的竞争,已超越了中国企业曾经擅长的、最原始的产品价格战,进入到专利战层级,这是中国企业必须开辟的第二战场。也是持续了十年的全球通讯设备行业淘汰赛终极战的预演。

中兴初败

5 月 12 日的华为、中兴,一切都与 4 月 28 日前没有两样,在这两家企业工作的 10 多万员工仍像往常一样上下班,中兴的股票仍旧随着大盘波动,而华为照样在世界范围内攻城略地,被外界纷攘的官司仿佛不曾来过。

一位中兴员工说,"公司和华为专利之争,更多的是法务部门的过招,既不会影响销售业务,也不会影响研发。"不过,12 日中兴初败的消息还是让他有些意外。华为起诉 4 天后,德国法院在没有听取中兴辩护情况下,通过快速法律程序对中兴发出了初始禁令。

同济大学法学院院长单晓光表示,根据德国知识产权相关法律,德国法院在未开庭审理的情况下就颁发禁令,必须满足侵权事实的证据清楚,且情况非常紧急的法定条件。

汉堡法院禁令的主要内容是,禁止中兴在其 USB 数据卡上使用华为的一项注册商标,并禁止销售印有该受特定法律保护商标的 USB 数据卡。

这正是 4 月 28 日华为起诉中兴的主要内容之一。当天,华为宣布以侵犯公司数据卡、LTE(4G)专利和商标权的名义,正式在德国、法国和匈牙利对中兴通讯提起法律诉讼。20 小时之后,中兴通讯发表反诉声明称,已于当天在中国针对华为侵犯中兴通讯 LTE 若干重要专利递交了诉状。

此次判决涉及的 ROHS 商标,是由欧盟立法制定的一项强制性环保认证通用标准,欧盟未对 ROHS 认证制定统一标识,很多厂商都设计了自己的 ROHS 商标作为自己产品的环保认证标记,但必须在通过相关认证测试后才能使用这些商标。 ►下转 27 版

国资主导 东湖高新重组现端倪

■ 本报记者 姜雷 北京报道

科技

拉锯一年多时间,一度被认为将陷入僵局的东湖高新(600133.SH)重组进程,在湖北国资的主导下,逐渐露出端倪。

5 月初,东湖高新发布公告,合计持有 14.36%股份的二股东湖北省联合发展投资集团有限公司(下称"联发投")正在筹划针对公司的重大资产重组事项。

接近联发投的人士对本报称,最终方案尚未出台,但联发投最终控股,取代原大股东凯迪电力的重组模式已经定调。目前主要是一些具体内容还在与有关部门沟通中,包括股权转让具体数量,下一步的资产注入等等。

重点不在于此,上述人士称,联发投的最终控股,是在湖北国资监管部门的大力推动下进行的。某种意义上可以看成湖北国资改革的风向标,即力推国资资产证券化和融资多元化。

一波三折

联发投是湖北国资委近年打造的六大投融资平台之一,2008 年成立时湖北国资委对其的定位是支持武汉城市圈跨区域项目的投融资平台,"争做湖北淡马锡。"

资料显示,联发投注册资本 32 亿元,省国资委为最大股东,出资 13 亿元,占总股本的 40.625%;武汉经济发展投资集团有限公司(下称"经发投")出资 3 亿元,占比 9.375%,武钢、东风汽车等省内央企和地方国资持有剩余股份。

实际上早在 2009 年底,联发投受让大股东凯迪电力持有的东湖高新股份,实现借壳上市的计划几近成功。当年 11 月,东湖高新发布公告称,大股东凯迪电力拟转让其持有的 29%的股份给联发投,由此联发投将成为东湖高新第一大股东。

但一个月后,凯迪电力只是将其持有的 14%的股份转让给联发投。长江证券内部人士称,双方最初商定的转让价格与当时股价相比过低,同时在对于谁承担某些电力资产的负债等问题上有纠纷。

更尴尬的事情在 2010 年 7 月。东湖高新公告称,联发投欲协议收购第三大股东长江通信持有的股权,未获对方同意。

在当年一次内部会议上,联发投董事长李红云表示,通过此次交易,虽为集团赢得了数亿元的账面收益,但却失去了进一步整合资源的机遇,这是公司初涉资本市场的经验教训。

峰回路转

之后市场一度传出长江证券等借壳东湖高新的传闻。但就在当年 12 月,事情却又有了转机。持有东湖高新 11.96%股份的第三大股东长江通信(600345.SH)发布公告称,经国务院国资委批复,通过无偿划拨的方式,长江通信大股东变更为经发投。

经发投是武汉国资 100%控股的投融资平台,也是联发投的第三大股东。上述长江证券人士称,实际上从股权角度上看,联发投在东湖高新已经具有了绝对的话语权。"遇到重组、增选董事等等重要事件时,双方达成一致行动人协议是心照不宣的事情"。

之后的年度股东大会上,作为第二大股东的联发投推荐的三名董事进入董事会,原本在东湖高新占据 4 席的大股东凯迪电力有 3 人辞职。

今年 4 月底,东湖高新发布公告,凯迪电力计划出售不超过 2400 万股东湖高新股票,价格不低于 8 元。数据显示,凯迪电力持有东湖高新 7130 万股,占比 14.37%,联发投自身及通过子公司武汉联发投置业持股合计持有东湖高新 6945 万股,占比 14.36%。

若联发投想获得第一大股东地位,只需付出不到 1500 万元增持其中的 185 万股就足够。不仅如此,凯迪电力在其年报中称,公司已失去对东湖高新的控制权,并且已经调整对东湖高新的会计处理。

国资规划

短短一年时间,联发投就在东湖高新控制权的争夺中占据上风。接近湖北国资委的人士称,这与湖北国资委的整体战略密不可分,联发投重组东湖高新只是其中的一部分。

上述人士称,湖北省国资委今年提出了十大转变。其中重点强调的就是在工作重点上,由企业的生产经营转变到企业的资本运营上来;在融资方式上,由间接融资为主转变到直接融资为主上来。

本报获得的资料显示,湖北国资委给联发投制定的目标是,力争 5 年到 8 年的时间内,集团资产规模达到 1000 亿元。联发投在今年也提出了力争在 3 年内运作 1-2 家公司的 IPO 上市,另外控股 1-2 家上市公司的计划。

联发投内部人士称,重组东湖高新也是集团积极与省国资委沟通的结果。"之前湖北省只有我们一家作为投融资平台,现在已经形成了 6 个投融资平台,竞争非常激烈"。

上述人士称,实际上前段时间相关监管部门也在担心,类似的投融资平台更多的项目是与房地产开发有关,也要求我们把更多精力投入到重大项目的建设中去。

普元林阳投资公司总经理王岩称,现阶段我们更关注的是,大股东变更后,联发投将采取什么样方式重组东湖高新。

联发投现有的投资项目中武汉新港、大东湖生态水网构建工程和青山、阳逻循环经济试验区也均为百亿级工程。"这些项目除了间接融资,更需要通过资本市场直接融资,这也是联发投重组的重要原因。"

分拆非“核心业务” 新奥光伏差异化上市

■ 本报记者 严凯 香港、北京报道

在经过数年的蛰伏之后，新奥集团旗下的薄膜太阳能业务即将登陆资本市场。若成功上市，将成为国内首家薄膜光伏上市公司。

本报获悉，新奥集团此次拟推动上市的资产主要是太阳能集成业务，其产品销售业务并不打算上市。“产品销售并非核心业务，上市资产将主要是集成业务及项目开发。”新奥太阳能源集团CEO于建潮5月13日接受本报采访时称。事实上，新奥集团分拆薄膜太阳能业务上市的计划由来已久。接近新奥的人士称，在创建新奥光伏之时，就已计划未来推动其上市。但由于薄膜光伏产品的销售一直不理想，新奥光伏上市的计划曾被迫几度推迟。

新能源

在光伏上市企业中，光伏产品销售一般为上市公司主营业务。业内专家称，此次新奥“撇开”产品销售，而将集成和项目开发业务作为上市主业，走的是一条差异化路线。“未来若产品销售情况好转，可以增发回购。”

港美上市

5月9日，新奥能源在香港四季酒店举行上市十周年庆典。在庆典宴会上，新奥集团创始人王玉锁与前来参加庆典的国内外金融机构、投资界人士觥筹交错。

在此次庆典前的发布会上，王玉锁透露了将分拆太阳能业务赴香港、美国上市。于建潮告诉本报，香港和美国肯定不会同步上市，但至于先在哪里上市，现在还没有最终确定。

“上市计划正在推动，希望在今年内能够完成上市。”于建潮说。2010年，新奥集团的薄膜太阳能业务收入达到12亿元。王玉锁预计，2011年将能实现5000万元的利润。

新奥集团于2007年进入薄膜光伏领域。旗下新奥太阳能源集团是其专门从事太阳能业务的子公司。公开资料显示，该公司主要以高性能光伏组件及定制产品的研发、制造与集成应用为核心，为客户提供全方位太阳能源集成服务。

熟悉新奥的人士称，从光伏子公司建立伊始，新奥集团就计划未来将太阳能业务推动上市。其运营也基本上是按照上市公司的架构来进行。

上述人士称，新奥太阳能上市曾多次传出上市传闻。“曾经考虑过的方案还有在美国纳斯达克、英国伦敦交易所创业板上市。”该人士说。

> 此次新奥“撇开”产品销售，而将集成和项目开发业务作为上市主业，走的是一条差异化路线

于建潮并不愿意透露具体的上市计划。但他称，即将上市的公司的核心业务将主要是项目集成和开发业务，产品销售业务不是主营业务。

但上述人士透露，产品销售业务和设备将不会装入到上市公司中。这也意味着，数年前新奥购自美国应用材料公司的薄膜生产线将不会进入到上市公司。

新奥是国内最早做薄膜光伏的企业之一，其主要设备是一条上述引进自美国应用材料的薄膜生产线。据知情人士透露，该生产线价值近5亿元。

一般而言，光伏上市公司的核心业务主要是光伏产品销售。与无锡尚德、保定英利、常州天合等光伏上市公司相比，新奥分拆光伏集成业务上市走的是一条差异化的上市路线。

薄膜困境

走差异化路线，实际上是新奥集团的无奈之举。新奥集团采取的是非晶硅+微晶硅双结薄膜太阳能电池生产线，能够生产最大尺寸为$5.7m^2$的太阳能电池板，单条生产线年产能可达70MW。

但薄膜光伏的前景并不理想。中国可再生能源学会副理事长孟宪淦说，薄膜光伏的最大问题还是在转换效率和成本。“目前市场上90%以上还是晶体硅，薄膜的市场份额依旧很小。”

熟悉新奥的人士称，在2007年时，新奥在引进这条生产线时尝到了甜头，当年的业绩不错。

但随之而来的经济危机让整个薄膜光伏业务陷入困境。由于晶体硅电池的转换效率远远高于薄膜电池，在晶硅料价格持续下跌的情况下，更多的客户选择晶硅电池。

“另一个原因则是晶硅技术已相对比较成熟，而薄膜技术主要掌握在国外手中，国内技术还不成熟，其转换率一直提高不上去。”孟宪淦说。

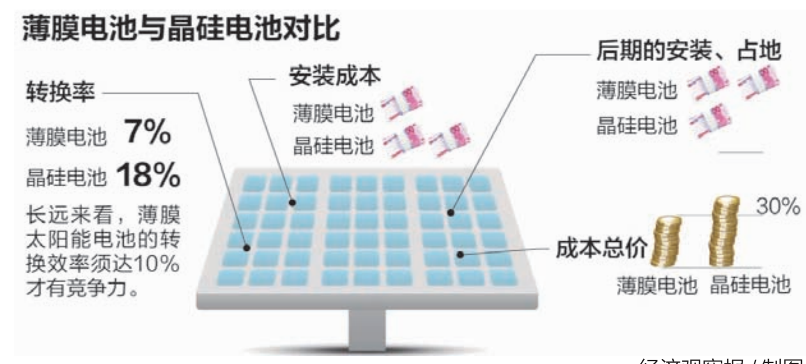
新奥的双结薄膜太阳能电池生产线的产品转换效率能达到9.2%；但晶硅电池的转换效率最高能够达到近20%，二者相差很大。

三年前，赛维LDK计划分阶段达到总产能为1GW的薄膜太阳能电池组件的设计产能。但这项计划最终不得不放弃。

同样在薄膜领域遭受挫折的还有无锡尚德。据知情人士透露，尚德曾高调进入薄膜光伏领域，但最终因薄膜技术和成本不具备优势被迫放弃。

此外，2010年下半年，薄膜设备的主要提供商美国应用材料公司宣布将退出成套提供薄膜硅类太阳能电池生产线的整体解决方案业务，转而致力于结晶硅类太阳能电池。

熟悉新奥的人士透露，新奥薄膜太阳能产品销售业务并不具备上市条件，因而此次上市中应不会装入上市公司。“等薄膜前景好了，产品销售业务收入上来了，可以通过增发的方式回购进上市公司。”上述人士说。



经济观察报 / 制图

应用材料转向：薄膜技术还得“等一等”

■ 本报记者 张延龙 西安报道

全球最大的太阳能领域设备商应用材料公司，日前在西安宣布将向保利协鑫能源控股有限公司（下称“保利协鑫”）提供2.5GW硅片产能的HTC－B5线锯设备，这一订单几乎相当于2008年西班牙整个国家的太阳能新装量。这家公司正在技术领域悄然进行战略调整。应用材料中国首席技术官、西安公司总经理邹刚在接受本报采访时说，“从现阶段大环境看，薄膜技术的优势还无法体现”。

新能源

眼下，转换效率更高的晶体硅技术仍是市场主流。邹刚说，“一旦大规模电站开始启动，电价平价开始接近，薄膜的优势才开始凸现出来。”

订单背后

作为国内最大多晶硅片生产商保利协鑫去年的硅片年产能为3.5GW，此次的订单也是其有史以来最大的一笔设备订单。

目前，国内设备企业可提供7种晶体硅电池生产线设备中的6种。尽管国产设备因成本低逐渐占有一定市场，但在稳定性等方面与进口设备仍有差距。以晶体硅生产线最重要的设备丝网印刷机为例，目前大生产线的全自动丝网印刷机几乎全部依赖进口。“应用材料在中国的客户超过100个，世界上知名的企业如英利、晶澳、赛维等都是我们的客户。”邹钢说。

太阳能电池分为晶硅片太阳能电池和薄膜太阳能电池两类。业界公认薄膜是一种有很多潜能的新技术。在过去，应用材料曾将大量研发精力投于薄膜技术，其2007年在西安建立的全球技术开发中心，曾是国内首个大面积薄膜太阳能组件测试机构。但在2010年下半年，其关闭西安薄膜太阳能研究所的消息传出时，一度引起业界关注。日经BP社报道称，该公司将退出成套提供薄膜硅类太阳能电池生产线解决方案业务，转而致力结晶硅类太阳能电池及LED业务。

而其原因是能源及环境解决方案部门连续出现营业赤字。而对该部门进行重组后，在中国设立的太阳能电池研发基地将改为，致力于结晶硅类太阳能电池等产品。邹刚说，“应用材料的布局不光是晶体硅或薄膜，我们是认为对市场有竞争能力的技术都会做。薄膜技术在未来是有一定的优势，但现阶段很难显现，所以今年我们把重点放在了晶体硅技术的研发和交流上。”

战略转向

应用材料对该部门的重组要花费约3.75亿-4.25亿美元，其方向之一是从整体解决方案转向单个装置。据称，尽管提供整体解决方案有利于促进太阳能电池的普及，但另一方面，这项业务也容易受到各国政府能源政策等的影响，且需要对用户提供支持，持续开展业务所承受的“负担较重”，由此导致该业务很难获得利润。

而另一个重要方向则是将业务重心转向晶体硅技术。尽管公认薄膜技术“属于未来”，但目前市场主流技术仍是晶体硅，2007年，无锡尚德曾在浦江高科技园投资了非晶硅薄膜电池生产线，但在2008年多个公开场合，其总裁施正荣都表示看淡薄膜太阳能前景，到2010年8月，无锡尚德关停了薄膜生产。

薄膜电池并不依赖多晶硅原料，成本更为便宜，但因此转换效率要低于晶体硅，这也导致产生单位电量所需的额外成本要高于晶体硅电池。“如果要建一个沙漠电厂，那么空间就不成为重要因素，如果建设在空间资源相对有限的城市，那么采用多晶硅更好一点。”分析人士称。

邹刚说，“在城市周边、建太阳能电站土地面积有限的情况下，单位面积转换的能量越多，系统是越有价值的。晶体硅的转换效率、以及每平方米产生的电基本上都是薄膜的两倍，这样在城市周边建小型电站时，晶体硅有它的优势。”而他认为，一旦大规模电站开始启动，电价平价开始接近，薄膜的优势就会凸现。

这也意味着，市场下一个技术重大转向的时间点可能会在2018年，应用材料公司应用太阳能总裁查尔斯·盖伊说，如果保持每年30%的平均增速，到2018年，全球的光伏装机总量将达到400GW，包括中国在内的全球绝大部分的市场将能实现光伏电网平价。

电信巨头终极战 中兴初败

上接26版

中兴对本报表示，他们在产品上所使用的ROHS标识来自于某运营商提供的样品，而此时华为申请的ROHS标记还未在欧洲注册成商标。原中华全国律师协会知识产权专业委员会副主任温旭律师认为，“欧共体内部市场商标一体化管理局(OHIM)既然已向华为颁发了商标证书，即代表经过严格审查后，该组织华为商标的合法性，华为商标在欧共体范围内受法律保护。”

德国法院的初步禁令显然对中兴更不利。对于法院的判决，中兴发表了三点回应。一是临时禁令非正式判决，最终是否侵权，需待法院的实体判决；二是中兴在华为获得该项商标注册前1年就已停止相关使用，对中兴经营成果无影响；三是华为无权将ROHS标识注册为商标，中兴已在欧盟申请撤销。

诱因“三反”

据悉，在华为起诉中兴之前，双方已举行多轮谈判，最新的谈判原定在5月10日，但因诉讼的存在未如此举行。一位来自政府层面的知情人士称，中兴坚持不可能付费是导致双方谈判破裂的主要原因。

不过追溯这起诉讼，就要从中国企业在欧洲遭到的“三反”（反倾销、反补贴和保障措施）说起。2010年6月，比利时无线调制解调器制造商Option向欧盟委员会发起针对中国制造的无线数据卡产品的反倾销和保障措施调查。随后同年9月，欧盟委员会又发起了反补贴调查。

Option称，导致自己在欧洲市场份额急速下跌至2010年的5%的原因是，华为2006年在欧洲市场上推出全球首款USB数据卡等产品，引爆欧洲市场彻底改变了竞争格局。此后，中兴也进入欧洲市场，并带来了“低价策略”。低价竞争的后果是，Option向欧盟提出对中国无线上网卡厂商的“三反”调查。该调查可能会对中国高科技行业带来致命的打击。

为避免风险，华为与Option达成了一系列合作，包括华为同意购买Option的连接管理器软件授权；同意以800万欧元收购Option的半导体公司M4S。华为为此付出了高达6800万欧元总代价。随后在2011年3月欧盟委员会公告称，终止对中国公司相关产品的“三反”调查。不过，在中兴看来，这只是华为对Option进行了收购，左手倒右手而已。

市场之争

据上述接近政府层面的人士透露，欧盟“三反”调查开始后，华为的自查还发现，中兴侵犯了自己的知识产权。虽这次“三反”已解决，但低价竞争的根源没有除去，后续还可能引发新的“三反”调查。实际上，已有西方媒体报道证实了这种推测。还有业内人士认为，华为起诉中兴侵犯知识产权，除保护自己的知识产权外，另一个原因就是希望借此让中兴支付专利成本，以缓解欧洲数据卡的低价竞争局势。

如今，欧洲无线市场上消费者购买的数据卡正逐步转向4G，这一数据卡业务，极可能出现当年3G时的市场盛况。对华为而言，在4G数据卡市场爆发前夜发起诉讼，很可能是为避免4G数据卡市场重蹈覆辙，避免高科技创新变成“白菜价”。

在最新公布的通讯设备全球排名中，华为、中兴都在前五名中，在两家均成为全球主要通讯设备商的同时，他们对海外市场的依赖也越来越重。

尽管目前全球通信赛场上仅剩5家设备商，但每年1500亿美元的市场容量已开始随着全球3G热潮的落幕而触及天花板。

华为的转型最能说明问题。2010年底，华为开始调整业务架构，重新设立基于运营商网络、企业市场、终端及其他四大领域，设立了未来5-10年的发展目标：巩固运营商市场地位，并在运营商、企业网及消费者三大市场进入领先者行列，销售额达到千亿美元。这被认为是华为的第三次重大变革。中兴也同样雄心勃勃，其追赶华为的野心一直未变。

因此，在不久的将来，通讯行业的竞争可能不是爱立信和华为的第一名之争，而是华为和中兴两家中国企业间的终极对决。随着企业国际性而增强，它们之间的战争只能交给市场和法律来决断。



不满“霸王”收费 安卓开发者逃离中移动

■ 本报记者 杨阳 北京报道

5 月 11 日,Google 高级副总裁 Vic Gundotra 在美国旧金山登上了该公司 I/O 大会的舞台,大屏幕上出现了一张机器人狂吃苹果的手绘图,这确实令谷歌值得兴奋。

谷歌现在是最被看好的第三方开发平台,全球有 1 亿部安卓设备被激活,安卓阵营里有 215 家运营商支持业务、45 万个应用开发商、36 家 OEM(原设备制造商)。最新数据显示,基于安卓系统的手机出货量在今年第一季度已经超过苹果。

科技

地球的另一面,中国的内容提供商(下称“CP”)们却在为了安卓叫苦不迭,他们依靠谷歌致富的梦想正在一点点破碎——没有收费渠道是首要原因。中国的手机游戏公司大佬们认为,中国的安卓开发者很可能“死在沙滩上”。

谁来收费?

安卓开发者们感觉到正在白白地为谷歌打工?计费问题是最大的障碍。

在苹果终端很赚钱的游戏,例如愤怒的小鸟,被移植到安卓平台后大多变成了免费。而且想收费都收不上来——苹果的 APP store 上聚集了千千万万个开发者,是因为用户为应用向苹果付费,苹果公司担负了收费和与开发者分成的角色。

安卓的收费分成角色是谁?

那些基于安卓的手机厂商,例如联想、摩托罗拉等终端巨头都在酝酿自己的移动应用商店,希望发展成为渠道、平台运营商。但他们的思维模式大多是靠软件吸引用户,再靠硬件赚钱——要想让他们的终端数量能够像苹果那样多,暂时并不是件容易的事。

俄罗斯最大服务提供商(下称“SP”)兼 CP“i-Free”公司的中国分公司总经理王金星表示,中国移动对内容有严格的要求,只有能不断提供优质内容及创新业务的公司才能成为合作伙伴,因此安卓开发者的竞争很激烈。

王金星透露,事实上任何电信产品和公司进入任何国家,首先解决的都是计费问题。在俄罗斯,运营商不直接跟 CP 合作,是由像 i-Free 这样的公司提供服务。

是的,谷歌的安卓手机用户在增加,始终没有一个强势的收费渠道作支撑。

这一直是谷歌要为自己的开发者解决的一道收费难题。2010 年年底,谷歌曾宣布打通和 AT&T 的合作,那些购买 Android Market 中应用程序的手机用户开始获得 AT&T 运营商计费支持。

在中国,千千万万个正在为安卓系统辛苦工作的开发者却没有这样一个收费渠道。

“中国移动现在还没有为安卓平台开发计费系统。”一位中移动的供应商透露,其中一个原因是适配机型太多,这既是一个时间问题也是一个工作量的问题。

当然,谷歌自己也一直在寻找运营商计费合作伙伴。然而,这一努力的进展速度极其缓慢。据悉,许多运营商并没有立即参与,主要是因为不了解这项新服务能否与其现有的整体网络运营顺利对接。

逃离中移动

事实上,即便是中移动有了对接安卓系统的计费和代收费业务,这条路径也不一定“舒适”。那些已经对接了中移动的 CP 和 SP,正在“逃离”中移动的计费系统。

一位手机游戏运营商表示,中移动的收费渠道已经靠不住了。接近中移动的人士也透露,自从 2010 年第四季度开始,中移动下调了代收费业务的金额上限,从 100 元下降到了 50 元,对这些手机网游公司的影响非常大。对于这些卖“道具”为生的手机游戏公司,这已经严重影响到了他们的收入规模。

此外,就是中移动依托于代收费业务,自身的分成比例不断提高,最初与 CP、SP 的分成比例是 15:85,后来逐步调高到 30:70,现在已经出现了 50:50。不断提高的分成比例也给这些依附于移动而生的公司雪上加霜。

中移动的代收费业务此前曾经经历过百宝箱时期和 WAP 时期。百宝箱主要是针对单机游戏,中移动提供下载服务,再与 CP 分成,这个时期的比例也最高,CP 可以拿到 85%。后来就到了 WAP 时期,一些网游产品逐渐增多,中移动开始负责运营、推广,也负担一些包月用户的流量成本,因此分成比例越来越高,甚至达到 5:5。

50:50

代收费业务分成比例

中移动代收费业务不断提高的分成比例给这些依附于移动而生的公司雪上加霜

更加让 SP 和 CP 感觉包袱沉重的,其实是中移动的结算。因为即便是五五分账中移动也保证不了。据悉,由于有预付费和后付费两种付费模式,后付费的用户就有可能造成一些拒付的账单,这样的坏账中移动就不会给 SP 和 CP 结算。在一位中移动的顶级合作伙伴口中,中移动的这部分损失大约在 10%左右。

“我们已经吃过几次大亏了。”上述手机游戏运营商透露,在系统上看到的收入是很可观的,但几个月后结算起来,连一半都没有,有时甚至仅剩下两成。这样的结算方法也没有依据可查,中移动说是多少就是多少,账期越来越长。

这迫使目前的手机游戏运营商开始寻求第三方支付的渠道,尽管需要向他们支付手续费,收入也比来自中移动的多。但基于安卓的第三方开发者就没有这么大的能力去解决支付问题了。

贝尔信接力 IBM 圈地智慧城市建设

■ 本报记者 李保华 胡中彬 深圳、北京报道

在 IBM 发布了智慧地球的概念两年后,中国的物联网规划开始上升到了国家战略的高度,而基于物联网的智慧城市建设正在国内多个城市风起云涌,据不完全统计,至少有 40 个城市已经争相明确喊出口号甚至出台规划。

但 IBM 因为信息安全等问题未能赶上这波智慧城市建设的浪潮。相反,一些国内的小企业却看到了在这庞大蛋糕背后的商机,相继接力 IBM 的这个新游戏。深圳贝尔信科技有限公司(下称“贝尔信”)就是其中一个典型的样本,这家靠智能安防起家的公司瞄准智慧城市建设的机会,今年已经相继和近十个城市达成意向并引起了风投的集体关注。

科技

接力 IBM 智慧城市

“智慧地球”战略诞生于 2009 年 1 月 28 日。该战略定义的主要内容为:将感应器嵌入和装备到电网、铁路、建筑、大坝、油气管道等各种物体中,将物与物通过互联网相联,然后通过超级计算机和云计算将其整合,实现社会与物理世界融合。

随后 IBM 开始在中国广泛推广和游说智慧地球概念,相继和昆明、南京等多个城市达成了合作意向。

但出于工信部对信息安全的考虑,IBM 智慧地球受到了很大阻力,而该项目在中国行贿的问题爆发更是让智慧地球在中国成为了一个烫手山芋。

据 IBM 的网站资料显示,IBM 已经和国内二十多家城市有过接触,但绝大部分项目没有后续进展的公开消息。

信息安全的考虑将国际巨头拒之门外的同时,也让一些国内的“快公司”嗅到了机会,贝尔信是其中动作最快的一位之一。

从 2010 年中期开始,贝尔信董事长郑长春就频繁地在全国多个城市之间穿梭,向城市的管理者宣讲以智能视觉为基础建设“智慧城市”的核心理念。公开信息显示,贝尔信公司是智能安防企业出身,以往的主要业务是智能视频监控,郑长春也在业内率先提出了“智能视觉物联网”的概念。贝尔信也从一家普通的智能安防企业向“智慧城市”整体解决方案供应商的定位转变。

本报独家获悉,贝尔信目前已经和天津、株洲、南昌、江阴等近十个城市签署了几个亿的合作协议,其中部分城市今年初已经进入了执行阶段。

国际巨头的短板

公开信息显示,在 IBM 杀入中国智慧地球战略受阻后,近期日立也开始与 IBM 在多个城市的招标方案中狭路相逢,IT 巨头们也纷纷宣布开始进军智慧城市的解决方案。

“这些国际巨头参与很多城市的公开招标,但最终执行效果都不是很好,实际上据我所知,最终中标的还是一些国内的厂商。”郑长春表示。但大部分正在兴建智慧城市的中标厂商从公开信息无法获悉。

上述深圳科工贸信委人士对本报称,一些国内的公司能够在招标中胜出还有一个原因是因为 IBM 行贿案,很多地方政府均已暂时冻结了智慧地球的相关合作。公开信息显示,IBM 6 年在中国行贿 114 起。

深圳市科工贸信委 2011 年的财政资助项目显示,车联网、三网融合等智慧城市的基础技术也是重点的资助对象。

“没有实质性的产品支撑概念落地也成为制约外资巨头进行智慧城市建设的主要短板。”深圳市科工贸信委一位专业人士对本报称。

郑长春称,贝尔信在视觉识别方面掌握了两项核心技术,一是基于网络传输的视觉的智能行为分析技术,二是基于 3DGIS 的 3D 建模和虚拟组网技术。

而为了支撑贝尔信解决方案落地,贝尔信构建了智慧城市的 4+1 个子系统,“4 个子系统是:通过智能视觉技术实时智能感知人、车、物、路;城市信息通过三网融合互联互通;城市信息资源在官、商、民之间的协同共享;智能化的城市级运营。

贝尔信已经吸引了大量风投的关注,其中包括鼎晖创投、IDG、建银国际等近 20 家大型投资机构都非常关注该公司的第二轮融资。

建银国际一位人士对本报称,智慧城市的信息采集终端所放置的位置是稀缺资源,具有排他性。这些起步比较早、实力雄厚的厂商在未来将具备更多的机会。



微软是个“冤大头”?

本报记者 沈建缘 北京报道

微软不缺钱,但缺未来。

当微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默在 5 月 11 日宣布公司将以 85 亿美元现金完成对网络通信供应商 Skype 的收购时,他一定相信,重金买下的 Skyp 能改变这个事实。

科技

这是这家软件公司成立近 40 年来,进行的最大一笔收购。微软此前试图收购雅虎之后在互联网领域的又一次大胆举动,某种程度还表明,微软从其核心业务 Windows 操作系统向包括云计算和移动互联网领域转型的脚步正在加速。

微软的棋盘

微软判断,如果视频通信主宰未来通信业,凭借 Skype,微软毫无疑问会占得先机——吸引更多的用户来使用 Windows Phone 7 系统。

据 Skype CEO 托尼·贝茨说,“承诺支持其他平台”是 Skype 董事会同意这笔交易的前提条件,巴尔默欣然接受了。并购完成后,Skype 将成为微软的一个新的业务分区,托尼·贝茨将成为微软 Skype 部门总监,向鲍尔默直接汇报。

此前,托尼·贝茨推动 Skype 开发了用于 iPhone 和 Android 平台的双向视频功能,可以让使用 Android 和 iPhone 手机的用户与使用免费与使用 Windows Phone 7 的用户通过视频聊天。而几个月前,微软已经与诺基亚达成了战略合作,以加强 WindowsPhone7 等手机产品的竞争力和市场营销能力。

仅从 Windows 操作系统和 Skype 的企业及个人市场的用户数量看,合并造就的用户数量规模惊人。

毫无疑问,当微软通过 Skype 为企业用户提供大型电话会议的时候,会与思科等企业产生正面竞争。但微软期待的不仅是进入电话会议的领域,在微软服务的企业级客户中,早已产生了大量对于即时通讯和在线沟通的需求。

统一通信系统能够无缝融合电话、电子邮件、即时信息和各种电话会议。但微软面临的严峻的现实是很多企业不到万不得已并不愿意淘汰各自通信基础设施的不同组成部分。同时,这也是一个竞争激烈的市场。

收购 Skype 能否改变微软在移动和在线业务上乏善可陈的事实?

这取决于微软能否善用 Skype 的长处,抓住科技界的下一场革命的机遇——在云计算环境下,让 Skype 将成为联系虚拟和现实世界的桥梁。

黑暗中的“救命稻草”

有评估机构认为,Skype 不值这个价,该公司不仅在 2010 年亏损 700 万美元。而且除了免费音频和视频通话系统以外,一直没有开发出增加收入的产品和新的盈利模式。

> 过去一年里,微软“干掉”了很多重要的孵化项目;互联网和移动业务相关的高管不断离开

从 Skype 品牌的角度评估,作为“网络电话”的代名词,Skype 的用户数量和增长率都非常诱人,虽然在过去八年持续亏损,但其用户数每年增长 40%,而且社交功能尤其强大。数据显示,2010 年 Skype 的注册用户从 4.71 亿人增至 6.63 亿人,活跃用户数达到 1.7 亿。

微软收购 Skype 目的

1、整合 Windows Phone 平台
2、整合必应平台
3、整合 Office 平台
4、整合云计算战略

2010 年夏天,当公司向纳斯达克提出上市申请后就一直为被收购的传言所笼罩。购谷歌和 FACEBOOK 都曾是可能的买家。

这或许就不难理解鲍尔默会主动找 Skype 了——在微软新战略中,新技术将把企业和个人用户的工作与生活紧密地联系起来。而通讯或许是技术能改变的最基本领域——因此,Skype 必须成为该计划的一部分。

85 亿美元似乎在表明微软志在必得的决心。

相比让竞争对手抢走 Skype 这样一个“现象级的服务”,在移动互联网领域再失一块颇大的地盘,难免“英雄末路”的可能性,对微软来说,这笔交易至关重要。

或许一位微软多年的合作伙伴所描述的,“这算得上是微软帝国历史上最黑暗的时期”是真的。过去一年里,微软“干掉”了很多重要的孵化项目;互联网和移动业务相关的高管不断离开。有些人甚至将之与上世纪末的 IBM 相比,后者也曾因旧有业务的束缚,错失发展良机而前景不明。

虽然 2010 年是微软历史上推出的新产品最多的年份,但微软从桌面起家的 DNA 似乎并没有给互联网和移动业务带来太多优势,微软的问题仍然是——现金奶牛 Windows 和 Office 已经老了、而正在孵化的移动和互联网业务的“金蛋”还没有生出小鸡来,最明显的表现就是在平板电脑和智能手机领域的落后。

所有这些,对微软来说都是潜在的危机。

腾讯接盘华谊正解

本报记者 李丽 杨阳 北京报道

5 月 9 日,华谊兄弟(300027.SZ)发布了股权变动公告,5 月 6 日,腾讯公司斥资 4.4 亿元接盘了 5 笔大宗交易。购买股份后,腾讯持有了华谊兄弟 4.6%股份,成为了第一大机构投资者。

科技

在华谊兄弟董事长王中军看来,电影以后在华谊的整个业务板块中只能算作是“旗帜”和“品牌”,而真正为华谊带来利润的是“大娱乐”布局:“内容+渠道+衍生”。此战略让更加需要华谊有强势资金支持。

除此之外,华谊个人股东减持风险一直被媒体不断提起。无论是马云“为改善生活”而套现,还是冯小刚减持 184 万股,甚至华谊年报也把个人股东减持放在了华谊的风险分析之中。

腾讯的加盟,将给华谊带来新局面,也将带来新平台,当然还有强大的资金支持。事实上,对于腾讯而言,何尝不是一个为资金寻找出路的好机会。

华谊的内容

“去年全国有 500 部电影,我们公司 7 部电影占了全部市场 30%的份额,这不是常态,这种态势华谊也很难继续延续。”王中军明白,在华谊三大业务板块中,内容制作是华谊的强项,渠道和衍生板块却刚刚起步。

华谊无论是从明星以及导演上面都占据非常大的优势,而这两块正是影视制作的重要环节。

据了解,华谊的明星数量是所有影视公司中最多的,旗下大量明星资源使得华谊在拍摄电影及电视剧方面,有了非常大的主动权。据了解,整个电影市场和电视剧市场明星短缺现象也非常严重,用王中军的话说:“明显现在是稀缺资源。”

华谊的导演资源优势也非常明显。据了解,2011 年年初,华谊公布了“H”计划,要与国内 11 位导演拍摄 10 部电影。业界人士称,这是华谊分散风险的一个重要举措,与多位导演合作,“多面开花”,从而减少对冯小刚电影的业绩依赖。

但是影视内容的制作,无法避免制作周期带给市场的波动。华谊财报一季度电视剧板块收入与上年同期相比下滑 72.7%。

除了制作周期上的波动,作为视频网站的上游,华谊这样的影视作品提供商面临着高风险。据新影联院线副总经理高军介绍,很多影视作品拍出来根本卖不出去,特别是电影产品,甚至连电影院都进不去,除了卖给电视台,就只能卖给网络。

正元文化传播有限公司董事总经理苏志鸿表示,按照这个行业的规律,制作方一年如果拍 10 部片子,至少 2-3 部是一定亏钱的,5 部成本和应收打平,只有 1-2 部是赚钱的,把所有成本都覆盖掉。华谊与腾讯的结合,可以为华谊的产品找到更好的输出渠道。

联手华谊

据华谊兄弟董秘胡明介绍,与腾讯的合作在腾讯收购华谊股票之前就已经在谈了,而且与腾讯的合作存在很多种可能,双方都在探讨阶段,但是她相信腾讯的网络平台以及腾讯庞大的用户群都会给华谊带来一个不一样的局面。

腾讯内部人士也表示,以后华谊的影片很有可能在腾讯微博上推广,或者在剧本阶段就可以在网上与观众互动,随时修改,双方在业务上的想象空间很大。

华谊虽然有大量的影视内容制作,但是自有渠道方面却非常稀缺,目前而言,华谊的渠道主要集中在电影院线上,王中军对院线投资的态度是“量力而行”。在他看来,影院是一项投资回报时间长,而且会使得财报背上长期债务的业务,华谊不能将大量资金放在影院建设上,否则会影响到华谊整个“大娱乐”整个战略的发展,但是华谊也不排斥与其他合作方来共同建设影院。

“现在是建设影院的好时期,很多资金也开始进入,我们肯定是要建设影院的,但是建设的速度和规模还是要看华谊的资金实力,看华谊的负债能力。”王中军说,“现在的地价实在是太贵了,老百姓总是抱怨电影票贵,其实大部分电影票的利润都付租金了。”

为了减少在影院方面的资金输出,华谊甚至还投资了一家地产公司,期望减少在租金上的支出。华谊在 2010 年以 1 亿元参股上海星浩股权投资有限公司 3.76%的股权,布局房地产项目。国金证券分析师毛峥嵘分析称,华谊的这项举动对华谊影院战略的长期发展具有重要意义。

腾讯变成华谊的股东,胡明认为这可以很好地扩展华谊的渠道,“虽然说我们在传统渠道,电视台方面优势也非常明显,但是我们还是希望有更加宽广的渠道,使我们发展得更好。”

从腾讯角度来看,投资华谊显然是为自己的资金寻找出路。一位腾讯的内部人士表示,如果仅把腾讯投资华谊看成是对内容上的投资就太单薄了。

56 网副总裁李浩认为,腾讯投资华谊的直接好处当然是可以为自身未来的重点业务之一视频做内容上的投资。从内容成本上看,现在的电视剧版权费很高,明年甚至还会再上涨 50%左右。此外,影视行业这两年的投资热度很高,大量资本都在进入影视行业,就目前这个行业来看,明后两年资本会更加密集的进入。而对于腾讯来讲,这家公司的营收用于业务上的预算已经绰绰有余,但这些资本闲置的回报率就太低,而腾讯以往的投资都没有离开互联网和移动互联网,在这两个领域的布局早已多年,布局已经完善。

此次投资华谊的是年初宣布成立的 50 亿元产业共赢基金中的影视投资基金,腾讯在投资领域的步伐明显加快。





日本猫 VS 美国鼠:Hello Kitty 家园求异迪斯尼

■ 本报记者 李丽 杭州报道

消费

当日本的 Hello Kitty 遭遇美国的米老鼠,会是怎样的情形?这样的局面在 2015 年就会在中国上演。

5 月 8 日,日本三丽鸥株式会社(下称"三丽鸥会社")宣布启动国内首个 Hello Kitty 家园项目。该项目位于"中国竹乡"安吉,将于 2014 年正式开门迎客。与 2015 年建成的迪斯尼乐园相隔不远,车程仅 2 个小时。

该项目是三丽鸥会社与浙江银润休闲旅游开发有限公司(下称"银润公司")共同打造,总投资 15 亿元。对于跟迪斯尼的竞争,银润公司董事长廖春荣认为这不是这个项目的劣势,反而是这个项目的优势。

廖春荣称,无论是从主要消费群体,还是整个项目的定位,Hello Kitty 家园都有与迪斯尼本质的区别:"Hello Kitty 家园主要面向的是妇女、儿童和家庭,而且安吉有着很好的自然条件,我们希望把它打造成一个休闲度假的旅游项目。"

投资

引入家园并非易事,无论是中国投资方银润集团,还是 Hello Kitty 的拥有者日本三丽鸥株式会社,都经过了多次的谈判与选择。

银润集团从 2008 年就开始与三丽鸥会社接触,经过两年多谈判之后才在 2011 年 2 月签订了品牌授权协议。据日本三丽鸥乐园总裁佐藤诚介绍,三丽鸥会社之所以选择了银润集团,是因为双方的理念非常契合,有利于 Hello Kitty 品牌的长期发展。

据了解,这次合作主要由银润集团出资建设,三丽鸥会社进行品牌授权,此次的品牌授权期限是 15 年,是否续签还要看整体的运营情况。

"Hello Kitty 家园"是银润集团在安吉投资的天使乐园旅游休闲度假区的核心内容,占地 900 亩,内容面积为 9.5 万平方米,包括酒店、餐饮、娱乐等设施。

廖春荣介绍说,在整个项目中,项目所需要的土地是通过与当地政府一级土地开发的形式进行合作,土地所用的资金数量目前尚未确定。所投资的 15 亿资金,全部是银润集团的自有资金,没有进行其他方式的融资,整个项目将会在 2011 年 11 月正式破土动工,预计在 2014 年第一季度开门迎客。

根据预测,该项目一年的入园人数大约在 100 万左右,门票、餐饮、住宿以及 Hello Kitty 的衍生商品将会有 2.25 亿元,整个项目将会在 7 年内收回成本。

差异化

距杭州仅 30 分钟车程,安吉被称为杭州的都市后花园。Hello Kitty 家园园区将园区入口设在杭长高速公路安吉出口东侧。

廖春荣说,"当初选择安吉,主要原因是区域优势非常明显,安吉地处苏浙沪三地的交界地,这三个地方的消费人群来安吉都很方便。

据了解,安吉被称为中国竹乡和白茶之乡,也是首个"国家生态县",电影《卧虎藏龙》就曾经在这里选景。

> 在消费人群方面,迪斯尼希望将老人、小孩等各个层次的消费人群"一网打尽",这与 Hello Kitty 家园细分化的消费人群显然不同

相比之下,迪斯尼乐园主要是利用自己的动画形象为游客带来体验,乐园内的主要设施及游览路线都是根据迪斯尼的故事情节来进行设计。

上海迪斯尼中方主体上海申迪集团称,上海迪士尼主题乐园不仅将包括迪士尼经典的故事和卡通形象,也将包括专为中国游客设计的全新景点和游览历程。但这位负责人口里,没有提及自然风光。而且,在消费人群方面,迪斯尼希望将老人、小孩等各个层次的消费人群"一网打尽",这与 Hello Kitty 家园细分化的消费人群显然不同。

在廖春荣看来,双方的定位及消费人群都不同,双方更多的是一种互惠互利的关系。据介绍,三丽鸥会社将会在安吉家园推出 28 种卡通形象,甚至有可能专为 Hello Kitty 在中国的新家设计新的卡通形象,而安吉县政府也表态将会倾注所有的资源来助力。

黄俊康:住宅和商业的双轮驱动

■ 本报记者 廖杰华 实习记者 刘真真 深圳报道

不像移动互联网,在国内房地产宏观紧缩阴影下,中国房地产业的故事,如何让资本市场倾听,难度不小。

而在当下,日本地震、全球通胀乃至地缘政治恶化等诸多因素,困扰全球资本市场,此间要展开这样的一个 IPO,无疑是一个难度极大的挑战。莱蒙国际(03688.HK)8 周前成功上市,这是今年内地首个房地产企业登陆香港联交所主板的 IPO 项目。


黄俊康

作为莱蒙国际的董事长,黄俊康也是内地上市公司天虹的副董事长和第二大股东。很多购买这家公司股票的战略投资者称,他们的介入主要是因为黄俊康这个人,一个拥有三十年多元化跨界创业、投资的经验,以及在香港、内地的房地产开发和运营经验的低调生意人。

经济观察报:莱蒙国际最初并不被人看好,而最近却成功上市,为什么?

黄俊康:应该说,差异化路线是莱蒙国际在房地产调控仍在加码的 2011 年能够成功上市的关键。莱蒙的差异化得到了许多国际机构的认可,欧洲最大的退休基金管理人之一荷兰汇盈基金持有莱蒙国际 5000 多万股,新加坡美罗集团也持有 5000 万股。

莱蒙国际 2001 年开始全面进入国内房地产市场,借势于中国房地产黄金十年,地产业务从无到有跨越式发展壮大,从 2006 年的年销售额 6 亿多,发展到 2010 年的 50 多亿。

莱蒙国际不是一家传统的地产公司,莱蒙国际的核心优势是以城市综合体为主、中高端住宅为辅的双轮驱动业务模式。这也是为何日本地震期间,同期赴港 IPO 的许多企业收回上市计划,其中包括未受市场调控不利影响的非地产企业,而莱蒙国际却坚持上市并取得成功的原因。

经济观察报:从去年开始,许多地产商都在加码商业地产,都力求双轮驱动,莱蒙如何理解住宅和商业的双轮驱动?

黄俊康:住宅与商业地产双轮驱动,会令企业更加稳健、均衡,抵御周期波动,但这也是一条难度更高的路径,需要抵制对规模的诱惑。经过十多年的发展,莱蒙国际已留存了适量的商业物业,预计到 2015 年,零售物业将超过 50 万平方米。因为留存了大部份零售商业物业的缘故,莱蒙国际的销售额看起来比较低,但如果把这些物业出售,莱蒙国际的年销售额就相当可观。

在双轮驱动的业务模式下,莱蒙国际打造了两条优质产品线,先后创立了以"莱蒙系"中的"莱蒙都会"、"莱蒙商业中心"、"莱蒙城"为代表的城市综合体品牌;以"水榭系"中的"水榭花都"、"水榭山"、"水榭春天"为代表的城市中高端住宅品牌。

经济观察报:据说很多投资者购买莱蒙的股票是冲着您去的,您怎么看?

黄俊康:这个报道我没看到,但在香港招股时,确实有投资者曾这么对我说,莱蒙国际吸引他原因之一在于我三十年多元化跨界创业、投资的经验,以及在香港、内地的房地产开发和运营经验,加上创办天虹 27 年来在零售百货的经营管理经验,让这种业务模式突出的莱蒙国际在内地很有竞争力。

莱蒙国际的优势在于我们集团对市场的判断。莱蒙国际习惯于紧跟城市成长的方向和节奏,提前布局高铁、地铁所覆盖的经济高速增长区域,例如目前国内各大知名地产企业纷纷进驻的江苏常州,莱蒙国际提前 8 年已经进入,并成熟运作至今。

经济观察报:30 多年来,您与不同的人合作,创办不同的企业并取得成功,您的经验是什么?

黄俊康:英国思嘉伯集团的董事长 KEVIN 说我是一个符合国际标准的优秀合作者。与人合作是我的一个优势,这点在莱蒙国际身上有很明显的体现。

在战略合作伙伴方面,莱蒙国际与深圳市农产品股份有限公司(000061)在天津成立了首家合资公司,共同打造天津莱蒙城。深圳农产品是首批农业产业化国家重点龙头企业,地方政府对其经营模式给予了高度重视及支持,莱蒙国际与其携手将为莱蒙国际提供更多的低成本获取土地的机会。

而天虹可以为莱蒙国际全国性发展城市综合体中的主力店提供独特资源,同时为其在全国的土地获取提供渠道,为莱蒙国际在城市综合体开发与运营方面提供了地产与百货跨行业运作的独特优势。

在国际伙伴方面,莱蒙与英国房地产商思嘉伯集团携手并进 8 个年头,在上市后思嘉伯仍拥有超过 11% 的莱蒙国际股份,并将长期持有。此外,莱蒙与沃尔玛、洲际酒店、辉盛国际管理有限公司等跨国巨头建立了战略合作伙伴关系。

经济观察报:下一步有何打算?

黄俊康:上市所带来的融资渠道的拓宽从某种意义上解决了莱蒙国际发展的瓶颈,但作为一家公众公司,莱蒙国际如何适应新的身份,继续保持以往发展的态势更为重要。原则上,我会把现有的零售连锁和房地产两个产业做好,不求最大,但希望越来越强,围绕这两个产业,我们再打造房地产基金管理公司。我希望在城市综合体为主,中高端为辅的基础上,加上一个房地产金融,并将作为我们未来一个大的事业来培育。

美国热水巨头拉开新一轮中国投资序幕

增资5亿,A.O.史密斯打造首个节能热水器产研基地



日前,有 137 年历史的美国热水巨头 A.O.史密斯公司向媒体证实,已经确定增资 5 亿元,在南京打造低碳节能热水器研发/生产基地。新热水器生产基地落成后,将使得 A.O.史密斯中国公司的生产规模再次翻番,进一步巩固其在热水器行业创新、节能、环保的领先地位。

超级规模节能热水器产研基地落地

凭借其雄厚的研发实力,A.O.史密斯自进入中国市场以来,一直保持高速增长,目前已成为遥遥领先的外资品牌。

1998 年,A.O.史密斯美国总部投资 3000 万美元,在南京独资成立艾欧史密斯(中国)热水器有限公司之后,就一直没有停止过在中国的投入。

2001 年,在中国加入 WTO 后的数小时内,A.O.史密斯当即宣布增资 2000 万美元,将 A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地;2004 年,A.O.史密斯全球研发中心在中国南京正式成立,该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。

今年 3 月,A.O.史密斯将再次增资 5 亿,用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造,引领热水行业节能低碳的产业升级,并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示,此次增资 5 亿,将用于专门建设一个节能低碳热水器研发/生产基地,不仅说明了 A.O.史密斯对在中国前景的看好,更代表了 A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

产能超 300 万台,是现在 2 倍

一直以来,A.O.史密斯在中国的发展脚步都十分稳健,其产业规模持续扩张的同时,也不断引领热水器行业低碳节能的产业革新。

目前,A.O.史密斯已经在中国建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系,产品体系跨商用、家用两大领域,为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在 A.O.史密斯的全球研发中心,节能技术被不断完善,更有推陈出新的升级技术陆续诞生:金圭特护系统技术,防腐抗垢让热水器加热更长久高效;增加了热泵节能模块、可以节能省电一半;此外,太阳能+电热水器集成机,是在标准电热水器基础上集成太阳能集热器,可谓一台胜两台;能效突破 100%冷凝节能系统技术的燃气热水器等,节能效果达到前所未有的境界。

"全球研发中心,最强大的优势在于它靠近中国市场,中国及美国等的优秀的技术研发人员以研发生产出满足中国消费者创新、节能的热水器产品。"丁威介绍说,新的生产研发基地占地面积 25 万平方米,约为现有厂房面积的 2 倍,厂房将安装国际先进的环保节能产品生产线,计划年产热水器 300 万台,是现在的 2 倍。

看好中国市场

在A.O.史密斯现有的全球研发中心内,拥有各种产品研发人员近 100 人,累计研发投入超 4 亿元。而新研发生产基地建成后,预计研发人员将增加至 150 人。

作为热水器行业的领导品牌,A.O.史密斯未来也会将更多的目光投向中国市场。据丁威透露,未来5 年,A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究,更清晰预见节能产品的未来将越走越宽。A.O.史密斯还将不断开发出适合不同消费需求的节能产品,把超前的节能概念一一变成现实,让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

A.O.史密斯创新一代全系列节能产品

电热水器



省电一半*的
超节能电热水器
国际IFA--2010年家用电器最佳产品创新大奖

燃气热水器



能效突破100%*的
安全防护型冷凝燃气热水器
2010年度最值得信赖的安全产品大奖"

家庭中央热水炉



家庭中央热水炉
多点同时享受畅快大水量

商用热水炉



商用热水炉 / 热水锅炉
世博会23家场馆全球认可



带"快进键"的
电热水器
2010年中国高效产品排行榜第一名

太阳能热水器



太阳能+电热水器
集成一体机
2010年度划时代产品突破贡献奖

壁挂炉



采暖 / 供热水
壁挂两用炉
最佳技术性能大奖

家庭净水机



家庭净水机
防止重金属污染*,
保护儿童健康成长

不断创新,见证奇迹

来自美国的A.O.史密斯公司,成立于1874年,至今已有137年的历史。

1998年,弗吉尼亚州的普利斯夫人在搬家时发现,她父亲在1946年购买并安装的一台A.O.史密斯Duracled型50加仑电热水器在搬家时还在使用。为此,普利斯夫人致信A.O.史密斯公司,为这长达半个世纪的使用奇迹而高兴。制造这个奇迹的关键,正是A.O.史密斯137年历史中不断坚持技术创新,打造高品质精品的理念。



省电一半*:在初始水温 15±0.5℃,环境温度为干/湿球温度 20±1℃/15±1℃的条件下,热泵辅助超节能电热水器与普通电热水器 ELJH 耗电量比较。能效突破 100%*:数据来源《燃气热水器/燃气采暖炉能源效率监测报告》检测单位:国家燃气用具质量监督检测中心) 防止重金属污染*:A.O.史密斯反渗透净水机有效滤除重金属

纠结的新三板

PE 家笔记
肖水龙
深圳市创东方投资有限公司董事长



新三板扩容搅动了多方热情,无论是创业阵容中的各地政府、高新园区企业,还是作为投资方的创投企业,都蠢蠢欲动,甚至有的已暗暗备战。

这是继创业板开闸之后,又一场值得期待的资本市场盛宴。对创投企业来说,多了一个退出渠道自然兴高采烈,但是,透过这种表面的兴奋,创投内心深处更多的是纠结,是一种两难的抉择。

如果将新三板比喻成"中专",那么创业板则是"大专",中小板是普通本科,主板则是重点本科。选择新三板就好像选择读"中专",读还是不读?这是个纠结的问题。读的好处是,没有机会上大学读个中专也不错,而且还有中专升大专的机会呢,因为目前新三板转板至创业板的机制已形成并实行。 更大的希望还在后头呢,今后由于高新企业快速成长有望促使创业板、中小板、主板的依次层进的转板机制形成,那么进入创业板这个"大专"之后,还有"专升本"的机会。

但问题是,上了"中专"之后能不能顺利进入"大专"很难说,也许一辈子就是个"中专生",还不如当初继续选择读高中(筹备创业板),兴许就能直接上"大专"呢?

证监会主席尚福林在今年年初曾说,扩大"新三板"试点范围是证监会2011年八大工作重点之首,当时市场甚至预期两会后即推出首批扩容企业,虽然至今新三板扩容仍是姗姗来迟,但市场认为脚步已越来越近。

目前,全国有84家国家级高新技术园区,各园区都在积极准备新三板项目,上海张江高科技园区、武汉东湖高新区、苏州高新区、成都高新区、青岛高新区等几家大型高新区,被认为是最有希望进入首批扩容名单的。一般来说,一个大型园区内就有数十家新三板储备企业。

对于创投企业来说,新三板扩容展现了一个崭新的机会,但是这个机会喜忧参半。在创投投资的诸多项目中,部分符合创业板条件的企业已登上或待登创业板,但也有一些项目,离上创业板还有相当的距离,有的甚至由于种种原因很难进入创业板,那么此时新三板扩容便为之开启一扇新窗口,因为新三板挂牌条件相对较低,对于创投来说多了一个退出的渠道。但这个渠道相比创业板、中小板,挂牌价格相对被"低估",如果凭此退出自然比IPO所获收益要低得多。

新三板相对于IPO的公开交易,还是限制较多,如成交不够活跃,参与者有限,基本就是拥有一定资本门槛的机构投资者和个人投资者,而且每次交易的股份数量相对较大,这些都造成新三板无法与IPO企业的公开交易相媲美。但这个机会不是最好是次好,不是最佳选择是次佳选择。

挂牌新三板有时还可能是一个错误的抉择,因为企业很可能因发展快速而能直接登上创业板,只不过需要更多的耐心再等一等,需要更多的资金培育助其成长。

挂牌新三板采用的是备案制,不是审批制,但从目前备战新三板扩容的阵势来看,进入新三板也并非是件轻而易举的事,甚至有可能门槛被抬高,如需要企业有一年盈利记录等等。既然挂牌新三板不是件容易的事,那么就会形成竞争,竞争上位往往需要付出更多的隐形成本。

同时,挂牌新三板还需要付出更多显而易见的成本。因为挂牌之前公司必须要在专业机构的指导下先进行股权改革,挂牌后还要按照上市公司进行信息披露,公司要进行规范经营,税收、人力资源、社会责任等等都需要规范透明,如果要达到规范经营往往需要花费数千万。是将这笔钱用于继续读几年高中冲击大专(筹备创业板),还是将这笔钱直接用于读中专(挂牌创业板),的确是一个两难的选择。

> 新三板扩容中的机会是显而易见的,挂牌企业会获得更多政策支持,还有未来IPO的预期,都会吸引大量资金追随而来

当然,如果考不上"大专",上个"中专"也不错,今后还有望中专升大专甚至本科呢。那么,为了最终登上创业板而先在新三板挂牌,这种曲线IPO(虽然新三板有望转板至创业板,但是从目前的情况看来,转板实际上跟IPO的限制条件一样,所以更多的新三板企业选择退出新三板,然后再进行IPO,而采用"转板制"进入创业板的企业相对更少)是不是更值得?

一个高新企业的董事长跟我说,新三板对于初创期的高新企业来说就好像"萝卜加大棒",一面是挂牌后股份交易、融资渠道更宽广,一面是在本来融资困难的情况下,需要付出更多的"规范"成本。获准挂牌新三板就好像先给你一根胡萝卜尝尝甜头,然后一棒子打下来,使企业被迫付出更多的成本规范经营。

投资新三板挂牌企业又如何呢?即从扩容之后的新三板中挑出潜力企业进行投资,期盼有朝一日所投企业从新三板转板至创业板以获更高溢价。我所了解的是,自从今年新三板扩容进入实质性的筹备阶段并有望尽快推出之后,新三板企业股份转让变得比以前活跃,到新三板淘金已成为部分投资机构所好,某些企业市盈率已被推高至数十倍,如此高的市盈率是不是还要跟投,投的话如何选择企业,这都使投资挂牌的新三板企业变得复杂起来。

当然,新三板扩容中的机会是显而易见的,挂牌的企业会获得更多的政策支持,还有未来IPO的预期,都会吸引大量的资金追随而来。"转板制度"成为资本市场中的桥梁,初创期高新企业进入新三板后可以转板至创业板。对于创投来说,新三板使退出渠道中多了一种选择,新三板项目将成为配置之一。如果没有IPO项目,或者在IPO项目不够的情况下,创投将新三板项目作为配置之一,配置比重将根据自身的资金量,以及手中掌握的项目情况进行权衡。

机会无处不在,新三板扩容初期往往需要抓项目贮备数量,项目的选择往往跟当地政府取向紧密相连,同时政府又会对高新区贮备项目给予政策优惠。大型高新区的贮备项目是哪几家企业,创投如果能够抓住这些"早期"机会,届时将能尝到新三板扩容的"第一鲜"。

| 链接 |

【新三板】是指北京中关村科技园区非上市股份有限公司进入代办股份系统进行转让试点。由于这些公司的高科技成长性与原来被打入三板的质差上市公司不同,所以被形象地称为新三板以示区别。新三板扩容是指除了北京中关村之外,其他各地的高新科技区的企业也有望加入。

掉不下来的苹果

■ 本报记者 刘丹 王然 北京报道

科技

"请问有16G的iPad2吗?"

"没货了。"

"如果不要发票呢?"

商家迟疑了一下说,"抱歉,我们没货。"

实际上,在苹果经销商店内的仓库里也许正"囤"着不少16G的iPad2,如果认识熟人的话,还是能够拿到的。顾先生就曾经通过"地下交易"轻松地买到了iPhone 4和iPad2。

压货

今年初,顾先生受朋友之托想购买一台iPhone 4手机,然而此时无论是苹果官方零售店还是经销商,均被告知断货。唯一的渠道就是从黄牛手中购买,但原价4999元的产品要卖到6000元以上。

无奈之下,顾先生通过朋友找到了一位苹果经销商,希望能便宜点买到iPhone4,"没想象的那么困难,如果有关系还是可以买到的。"顾先生说。

虽然当时iPhone 4在各种渠道都已"断货",但也能像顾先生这样通过熟人私下里买到,只不过当时不能开发票,需要等苹果官方允许出货的时候才能补开发票。顾先生就是在拿到iPhone4两周后才补开的发票。回忆当时的情景,顾先生说:"像做贼一样,闷声拿货走人就行了"。

顾先生称:"苹果公司确实有要求经销商在某段时间不得出售,等市场需求积累到一定程度,就出货一次,然后继续压货。"

危机

5月6日,苹果在中国内地正式发售iPad2,16G的iPad2定价3680元人民币,比iPad一代最初上市时候更便宜。这似乎印证了曾经担任过苹果中国区总经济的赵方的一句话:苹果不再是贵族的消费品,他应该高贵而不昂贵。

白色16G iPad2开售当日即被彻夜排队果粉抢购一空,同步销售的在线商店也贴出了"无货"字样。

次日,苹果三里屯店销售依旧火爆,但出人意料的是,四名购买者因拥挤而被苹果公司的外籍员工殴打,随即发生人群骚动并挤坏店内的钢化玻璃门,导致苹果停业。

当天傍晚,当本报记者来到三里屯苹果店时,已经只见"歇业告知"和围栏外拿着白色iPad2揽客的黄牛党,价格已经涨到了4000元以上。

与官方零售店缺货不同的是,在蓝色港湾的苹果优质经销商i-zone店内仍有白色16G iPad2在出售。店员介绍说,这家优质经销商的老板之前是苹果中国区的高管,绝对是正品行货。

> 苹果最新财报显示,日本地震对i-Pad零配件生产的影响即将到来

本报致电该公司,相关负责人介绍说,进货渠道都是一样的,只不过是消费者信息不够通畅。

虽然苹果公司在营销上取得巨大成功,其中虽有刻意进行饥饿营销推波助澜,但上游供应不足严重影响产量也逐渐成为不可忽视的问题。

据苹果公司最新发布的财报显示,日本地震对iPad零配件生产的影响即将到来,尤其是LCD液晶面板、触屏叠层质量问题和扬声器产能有限。市场研究公司iSuppl认为苹果正在遭遇产能危机,并对苹果iPad出货量预期下调了9%。

近5年来,中国保险业持续快速发展,年均增长高达24.2%。保险公司一边为中国保险市场的深度和密度加大而欣喜,一边也为市场主体增多、竞争日趋严重的局面而煎熬。中国现有保险公司146家,其中寿险公司60家,如何能在"百家争鸣"的环境中争得一席之地,甚至超越众多对手。这是一个考验!对此,成立刚满三年就已稳居寿险市场前十的阳光人寿认为,赢得客户是赢得市场的关键。他们的选择是:立足客户服务,经营"内外兼修"。

险企竞争拼服务 阳光人寿"内外兼修"

"公司的一切价值源于客户,没有客户便没有一切!",正是阳光保险集团这种高度重视客户关系的经营导向,使公司确立了"以客户为中心"作为提升企业核心竞争力的必要手段,从而引导公司在各个操作层面,都形成"客户导向"的管理模式,并最终成就了阳光人寿发展成为一家金融快公司。

据最新公布的全国寿险市场数据显示:2011年一季度,全国寿险公司保费收入共计3441.51亿元,中、外资寿险公司分别占96.60%和3.40%的市场份额。3月份单月保费排名整体呈现"中资稳定,外资竞争激烈"的局面。中资公司前十名继续维持上月排名,阳光人寿稳居市场第9位。

苦练内功:品质与专业 双轮驱动

"让我们的服务成为客户选择阳光的理由!"是阳光人寿的服务口号,要真正实现这一点,必须做到人员、制度、系统等多维度的完美统一和有效分工,从而才能搭建起一套由内到外的高效的服务体系。为此,阳光人寿在员工素质提升、产品设计研发、管理体系建设等关键领域,做出了不懈的努力。

阳光对人才的选拔素有"严格"之名,视"人力资本"为公司核心竞争力之一,为了组建一支专业化、高品质的人员队伍,阳光保险在内勤人员招聘信息中明确列出公司不要的"十二种人"。三年来,阳光人寿建立起了一支高素质的员工队伍,现有内勤人员本科学历以上员工占比达70.5%,中层管理干部,平均年龄37岁左右,大多具备10年以上行业经验。

2007年底,《阳光人寿营销员行为规范及品质管理办法》正式出台,对所有营销员的工作行为甚至礼仪在内,进行了必要的规范,并严格规定:营销人员如果发生品质管理违规行为将给予相应处罚。此外,阳光人寿全国营销人员还奉行着"八大服务承诺"、"七大销售礼仪"、"诚信展业十诫"等"清规戒律",规范化、专业化管理程度可见一斑。在严格管理基础上,公司还大力推动正面激励,2011年,阳光人寿正式启动《业务人员分级管理办法》,将业务品质与业务人员荣誉相结合,针对优秀业务人员公司授予星级荣誉,并相对应提供分层级的专项服务支持,此举对引导业务人员诚信规范展业,大有裨益。

阳光人寿的每一个服务窗口工作人员,都需要接受公司严格的专业技能和职业素养培训,需通过"服务礼仪形象"、"标准普通话训练"、"专业知识问答"、"服务场景演练"、"才艺展示"及"一分钟打字"等多项环节考验才能上岗,确保员工服务技能达到客户满意。

产品研发方面,阳光人寿一直积极探索客户需求,以"客户利益最大化"为产品设计理念。首家提供重大疾病"健康专项检查金"、"少儿重疾保障18岁后自动转换为成人重疾保障"、"终身寿险两次免体检增加保额"等产品功能,并最大程度精简寿险和重大疾病保险的除外责任内容,提供行业最少的寿险3项和重大疾病保险5项除外责任。阳光人寿产品一推出便备受市场青睐,三年来已在多次评奖活动中摘获"最具创新力保险产品"、"最佳健康保险产品"、"最佳少儿保险产品"、"最具价值分红型保险"等一系列殊荣。据统计,2010年阳光人寿全年共推出新产品21款,速度已远远快于大多数寿险公司,充分显示出公司在产品创新方面所投入的力度。

如果把人员、产品作为服务体系的软件,那么公司先进的管理体系就是硬件,要提升服务能力,必须"两手抓"。三年多来,阳光人寿在内部管理体系上初建成效,公司投入巨资打造了"电话服务系统 "、"业务咨诉系统"、"理赔服务导航系统"和"理赔自动处理系统"等一系高效的业务流程处理机制,促使业务更加高效,也为客户带来更多便利。



"理赔自动处理系统"把原本3个工作日结案的标准理赔案件处理提升为2个工作日,实现千元案件及时结、小额案件立等可取,为理赔客户提供了更多便捷;"理赔服务导航系统",初步实现客户在通过95510全国客服专线报案后,即会收到公司发送的理赔服务指引信息,指导客户办理索赔事项。服务指引的内容包括公司的服务网址、索赔流程和联系信息等,为客户提供全程理赔服务指导。让理赔客户真正感受到"阳光理赔,关爱相随"。

2011年1月,阳光人寿还紧随时代潮流,依靠现代3G网络优势率先在行业中推出了"阳光快易保",实现了保险行业的3G移动投保服务。此创新服务成果的推出改变了延续十多年的传统手写签单的投保模式,使以前最快3天才能完成的投保过程缩短到了最快15分钟,大大提高了签单效率,更使消费者享受到了阳光保险带来的更为快捷、时尚的保险服务。

勤修外形:价值与关爱 共同成长

阳光人寿坚定不移地朝着"打造卓越的客户服务能力"的目标步步迈进,力争通过新的服务标准为客户提供更加愉快的服务体验,用高品质服务为客户创造更多价值,不断赢得广大客户对阳光的信赖、认同与支持,实现公司与客户的共同成长。

"WE CARE!我们关心您!"是阳光人寿的客户服务理念,从关注客户心理感受出发,力争在业务流程中的每一个细节都传送给客户体贴和关爱。"CARE"一词中的每一个字母,都代表公司服务的一个方向。具体的含义为:credit 信守承诺;appearance 礼仪服务;response 便捷高效;empathy 关怀体贴。

全国统一标准化客户服务中心宽敞明亮、设施齐全,休息接待、服务受理、业务洽谈,3大功能区域全面体现出对客户的人性化关怀。作为"一站式"服务窗口,客服中心集接待、签约、转账、保全等业务流程为一体。强大的业务系统还支持第一时间给予客户短信提醒,以保证业务流程"清晰、透明",让客户备感便捷。此外,阳光人寿还郑重推出"新契约标准件五日出单"、"保全标准件1.5日完成处理"等十大服务承诺,确保高效服务,让客户安心。为便利客户与公司沟通,阳光保险全国统一客服专线"95510"寿险人工接线还提供7*24小时无假日服务。

理赔服务一直是保险公司的工作重点。根据两年的实践经验,结合各类数据分析,阳光人寿运营中心不断研究从报案到结案的全过程,通过站在客户角度思考并以改善用户体验为目标,于2010年出台了"十大理赔服务升级举措"。全国力行"理赔报案多渠道"、"标准理赔申请2日批复"、"理赔逾期给付利息"等一系列制度,以此改善和优化理赔流程,提高理赔服务时效。

针对客户的多元化需求,阳光人寿成立三年多来已推出数十项附加价值服务。健康导检,提前为客户合理安排体检时间、顺序并随时提供咨询服务,避免了郊县客户的长途奔波。100%住院探视,为客户提供一对一理赔流程指导。23项"国际急难救援"服务,将客户的保障扩大到全球任意角落,其中的"医疗专机救援"服务深受客户好评。

每年一度不同主题的阳光人寿客户服务节,带给客户更多时尚体验。2010年,阳光人寿精心组织"健康专家全国巡讲"、"中、西医专家义诊"、"免费赠送客户安心世博游保障计划"等一系列客户附加值服务活动,惠及全国16万客户。同时,公司已基本实现新契约100%回访、保险费100%转账收支、退保业务100%发送核对短信、咨询电话100%24小时人工接听等四个100%服务指标。因为年度内在客户服务领域的杰出表现,阳光人寿同时摘获"金贝奖·保险公司最佳服务团队"和"年度卓越服务保险公司"两项大奖。

除了勇担保险保障责任之外,寿险公司的部分产品还兼具为客户财富提供保值或增值的功能,保险公司通过专业化团队为客户理财,并给予客户直接的投资回报,这也是保险公司为客户创造价值的最直接体现。阳光人寿投资管理依托于母公司阳光保险集团。凭借敬业、专业的投资团队和"稳健、规范、专业"的投资理念,阳光保险投资收益连续四年远远超过行业平均水平,业绩一路领先,凭借其在投资领域的出色表现,2010年阳光保险一举摘获"金鼎奖·年度最佳保险投资团队"奖。

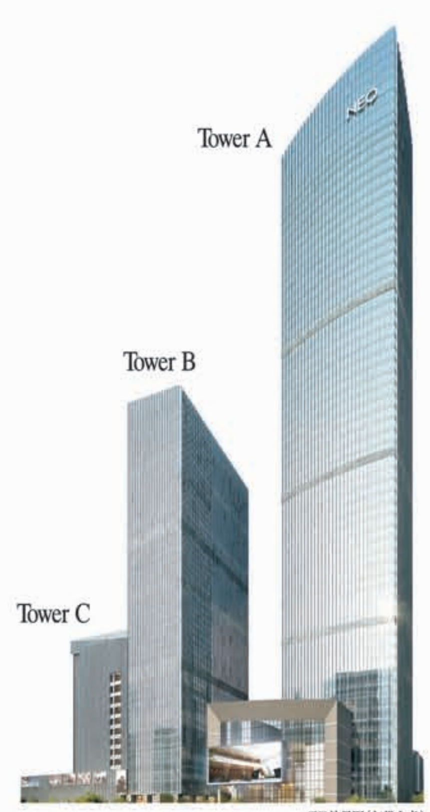
保险不仅仅是一种产品,更是一种生活态度。即将于5月21日启动、历时三个月的阳光人寿第二届客户服务节的目标正是为了让客户体验到在购买保险、享有保障的同时享受来自阳光的更多服务和优质的生活。

NEO 都市商务综合体 2010~2011中国城市综合体新地标



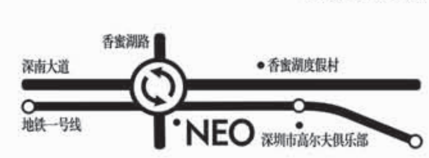
“世界的速度，取决于探索者的脚步”
——阿姆斯特朗

视野见未来
Tower A 全球租赁



项目效果图(仅供参考)

(86)755 8389 6666　深圳·福田·深南大道6011号　www.neosz.net　绿景集团 LVGEM 精诚 持续提升城市生活



2010~2011年中国城市综合体新地标，踞深南大道首排，立体交通网络密集交汇；中央核心商务群集，荟萃写字楼、高端商务公寓、行政商务配套及国际星级酒店；273米综合体地标 Tower A 以4米层高舒写大尺度全景商务空间；18部三菱电梯时效垂直通达，VRV空调独立计量节约运营成本；翡翠服务体系、百年专业资质CBRE（世邦魏理仕）全面服务。

| 深规许字：01-2004-0182号　宗地号：B115-0080 | 整合推广：geogrum 主观广告

编辑:张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn | 美编:周青

凯迪拉克纠错:7 年新起点 35
对于凯迪拉克来说好日子才刚刚开始



百亿求"曼" 大众商用车图谋 36
大众将借助曼染指中国商用车市场

日系车减速 韩车企补缺 34
日系"车荒"给痛苦转型的韩系车企带来了机遇

华晨"泛宝马化"背后 34
"山寨"宝马能成就华晨吗?

支出超预算 节能车补贴范围或缩小

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

实施将近一年的节能车补贴政策,有可能面临调整,缩小补贴车型的范围。

去年,国家发改委、工信部与财政部三部委联合发布了《"节能产品惠民工程"节能汽车(1.6 升及以下乘用车)推广实施细则》(以下简称节能车补贴政策),并于 6 月 1 日正式开始实施。对于排量在 1.6 升及以下、燃油经济性达到相应标准的乘用车,按照国家"节能产品惠民工程"的政策,给予每辆车 3000 元的补贴。

节能车补贴政策是在小排量汽车购置税减免、汽车下乡补贴、以旧换新等鼓励汽车消费政策即将收尾时开始实施的,被业界视为政府鼓励汽车消费措施的延续。虽然补贴力度比起小排量汽车购置税减免、汽车下乡补贴、以旧换新的力度有所减少,但在后两项政策于去年年底到期后,鼓励政策就由节能车补贴唱"独角戏"。

尤其在近两个月车市转淡之后,厂商纷纷把节能车补贴优惠 3000 元作为小排量车促销的重要手段。

而新鲜出炉的 4 月车市销量,也证实了业界近来的担忧,销量同比与环比均出现下跌,是 2008 年以来的首次负增长。为近期汽车行业"唱空"大戏增添了浓墨重彩的一笔。

在近期密集登场的"唱空"今年汽车行情的声音中,高盛发布的一份报告颇具代表性。在新发表的中资股策略报告中,高盛将汽车股的评级"打入冷宫",由"中性"下调至"低于大市比重(Underweight)",以反映板块盈利在今明两年或有重大下跌风险。高盛在报告中认为,全年销量增幅可能只达 10%,不及此前业界普遍预计的 10%-15%的水平。

高盛特别提及,3000 元人民币的节能补贴措施有可能在年中到期而不获延续,这将影响比亚迪、长城汽车等港股上市公司的表现。

高盛的这种担忧并非杞人忧天,之前实施的小排量车购置税减免、汽车下乡、以旧换新政策,实施的期限多以一年为限,在满一年后进行了调整,并延期一年。

考虑到之前政策的"惯例",补贴 3000 元的节能车政策会在今年 6 月结束吗?尤其在小排量厂商面对市场转冷,纷纷将节能车补贴视为"救命稻草"的情况下。

从三部委联合下发的文件通知看,节能车补贴政策中并没有设定实施期限,而之前颁布的小排量车购置税减免、汽车下乡政策,都设定了为期一年的时间限制。

其次,历来密切关注政策动向的车企,也没有流露出节能车补贴即将到期结束的担忧。奇瑞、吉利、长城等自主品牌企业相关人士都表示,近期没有听说节能车补贴要结束的消息。

"我们还指望节能车补贴政策拉动一下下半年车市呢,原来不是说这一政策计划实施三年吗,不会这么快就结束。"一位负责人语气肯定地表示。

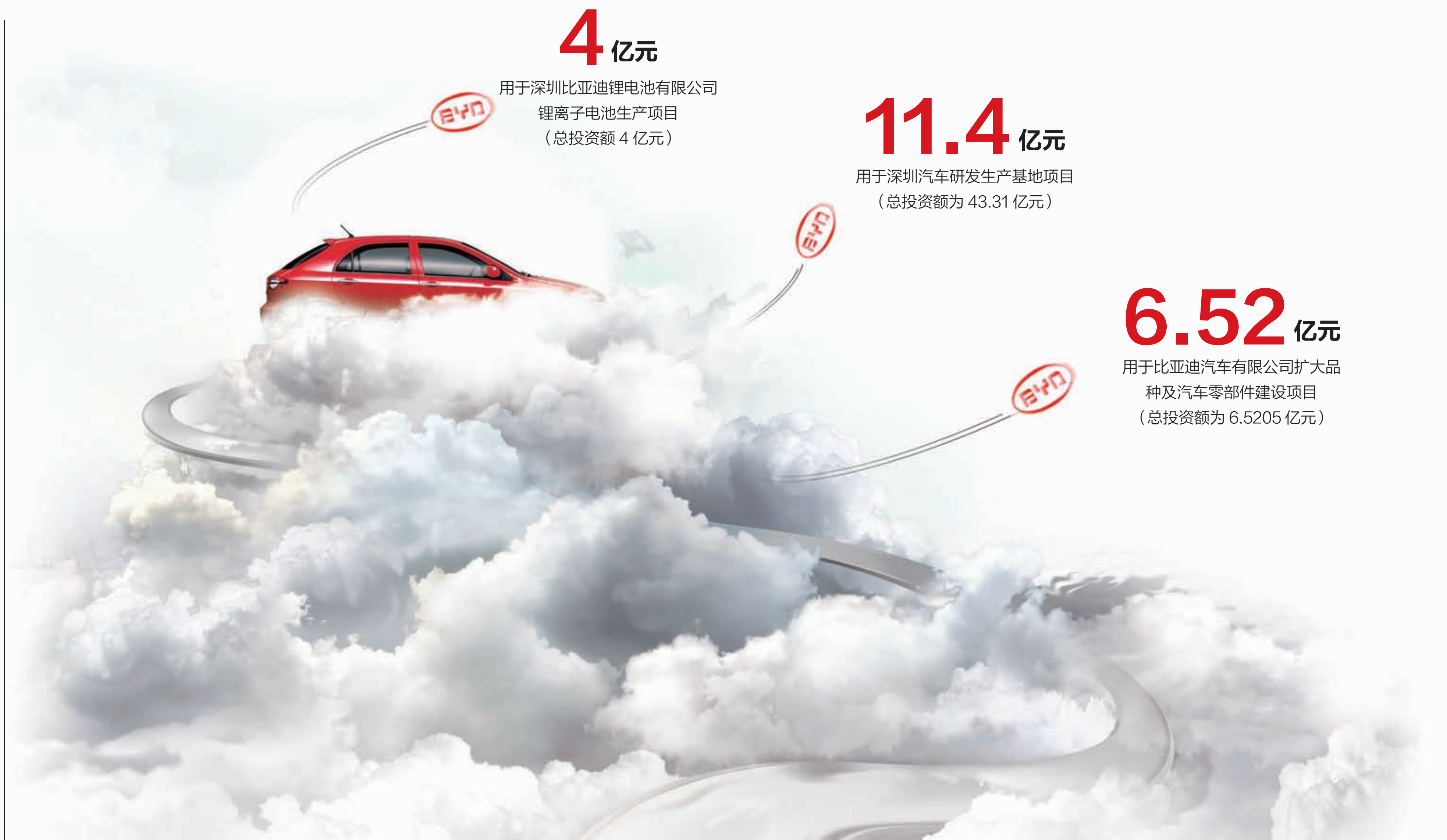
不过,有关专家透露,由于节能车车型过多,去年以来的补贴超预算,相关部门正在考虑调整节能车补贴政策,提高燃油经济性标准,缩小补贴范围。

"没有预料到这么多车都能进节能车目录,去年以来的补贴已经超出政府部门之前的预算了,下一步有可能会提高标准。"中国汽车工业协会的一位专家透露。

从去年节能车政策颁布以来,三部委一共发布了 5 批节能车目录,共有 320 余款车型进入目录,1.6 升及以下排量的大部分轿车都已进入目录,还有不少微车、MPV 等车型也进入目录。

相关部委网站上发布的消息显示,自去年 6 月节能车补贴政策实施以来,节能汽车乘用车市场占有率逐月攀升。截至 2010 年 11 月,申领节能汽车推广补贴资金的车辆达到 60.41 万辆,拨付补贴资金 18.14 亿元。

全国乘联会副秘书长崔东树也认为,在目前车市行情走低的情况下,节能车补贴不会取消,但在之前补贴超出预算且政府紧缩开支的情况下,不太可能一直大范围补贴汽车消费,势必会提高标准、缩小补贴范围。



比亚迪下一步

■ 本报记者 耿慧丽 魏黎明 北京、广州报道

在经历了金融危机、经销商"闹事"、销量下滑等内外挑战之后,比亚迪回归 A 股的大计终于"梦想成真"。

5 月 9 日,比亚迪 A 股 IPO 申请顺利通过中国证监会审批,拟在深交所中小板上市,上市发行不超过 7900 万股,计划融资近 22 亿元。

在登陆港股市场近 10 周年之际,王传福带领比亚迪回归 A 股市场,在国内搭建起一个新的融资平台,为比亚迪后续发展提供了融资保障。拥有两个融资渠道的王传福个人身价也随之水涨船高,资本市场近期都在热议王传福重返"国内首富"宝座的可能性。

但从另一方面看,在内外时机不尽理想的情况下依然坚持回归 A 股,也说明比亚迪在 H 股的融资能力已不能满足其资金需求,而之前吸引股神巴菲特投资的新能源汽车概念号召力也大如从前。

事实上,从此次 A 股募资大部分用于传统汽车领域来看,提升传统汽车的竞争力将是比亚迪下一步的重点。

曲折回归路

2002 年,比亚迪登陆香港主板上市,主打电池概念的比亚迪颇受投资市场青睐,但在 2003 年,比亚迪收购秦川汽车进入汽车领域不被市场看好,并遭投资机构"抛售"。

2008 年,股神巴菲特斥资 18 亿港元以每股 8 港元的价格认购了 2.25 亿股比亚迪股份,成为占比约 10%的股东。比亚迪在港股市场的股价一路飙升,最高时达 88.4 港元。由于股市受热捧,比亚迪创始人王传福也以 350 亿元的身价荣登 2009 年国内首富。

与此同时,汽车业务快速发展、有进一步融资渴求的比亚迪也启动了回归国内 A 股市场的计划。

作为一个国内汽车行业的后起之秀,比亚迪在短短数年之内发展成为国内自主品牌前三,可谓速度惊人。特别是其在锂离子电池方面的优势,使得比亚迪一度在电动车未来发展领域吸引了全世界的目光。

在快速发展的同时,比亚迪也急需资金支持。对于一个年营业额数百亿元的大型企业而言,比亚迪此次不到 22 亿元的融资规模并不算多。对此,比亚迪有自己的苦衷,而这也是比亚迪三年回归历程曲折的一个重要因素。

按照比亚迪的构想,回归 A 股融资当然是多多益善,特别是比亚迪正值扩大规模的关键时刻,资金需求巨大。

然而,作为深圳的企业,深圳方面希望比亚迪在深交所上市。按照证监会不成文的规定,上市公司发行规模在 8000 万股以上的在上交所上市,8000 万股以下规模在深交所上市。

在三年上市过程中,比亚迪曾经试图与有关方面沟通,希望突破这一规定,但最终无果。而这也是比亚迪此次不超过 7900 万股发行规模的重要由来。

除了证券市场的硬性规定,自 2008 年宣布启动回归 A 股之后,内外因素的交织,也使得比亚迪回归 A 股的历程充满波折。

21.92 亿元

回归 A 股计划融资金额

5 月 9 日,比亚迪 A 股 IPO 申请顺利通过中国证监会审批,拟在深交所中小板上市,上市发行不超过 7900 万股

2008 年席卷全球的金融危机导致全球股市重创,国内车市也一片低迷,比亚迪暂缓了回归 A 股的计划。2009 年在刺激消费政策带来车市火爆、比亚迪汽车自身快速扩张策略等内外因素的共同推助下,比亚迪一度风光无限,月销量一度超越自主品牌老大奇瑞。

在外界看来,2009 年到 2010 年上半年这一时期,无疑是比亚迪回归 A 股的最佳时期,虽然 A 股市场整体行情不佳,但比亚迪自身蒸蒸日上,上市后会有不错的融资表现。

到了 2010 年下半年,比亚迪汽车前几年快速扩张过程中积累的问题逐渐显现,加上管理过程中执行不到位等问题,比亚迪开始麻烦不断,消费者投诉增多、经销商队伍不稳、市场销量下滑、营销团队裁员等一系列负面消息接踵而至。

2011 年,之前靠"野蛮生长"路径获得快速发展的比亚迪尚在调整中,整体车市已经开始走上下坡路。中国汽车工业协会日前发布的数据显示,今年 4 月,国内汽车销量同比与环比均呈负增长,是近 27 个月以来的首次负增长。亦有专家表示,目前车市的情形比 2008 年下半年低迷时期更为严峻。

在整体市场下滑的情况下,比亚迪也未能走出惊人行情,最新的销售数据显示,4 月份,比亚迪销售整车 4.01 万辆,同比下降 12%。在这样的情况下,分析师们普遍认为,比亚迪已经错过了回归 A 股的最佳时期。

由于国内电动车市场化推进尚需时间,比亚迪的电动车投放国内外市场的时间表一拖再拖后,之前受到外界热捧的新能源汽车概念号召力已大不如从前。

最近,比亚迪在香港 H 股的股价已经从 2009 年的 88 港元高位跌落至 20 多港元。回归 A 股的消息正式发布后,股神巴菲特再次出来表态继续看好比亚迪,会无条件支持比亚迪回归 A 股,并试图借此为比亚迪回归 A 股造势。

"如果比亚迪对于自己的电动车量产前景足够自信,在目前国内车市不好的情况下可以暂缓 A 股回归,在 H 股增发融资",一位不愿透露姓名的证券分析师认为,此时坚持回归 A 股,表明比亚迪眼下十分缺钱,而号召力已大不如前的"电动车概念"已很难支撑比亚迪在 H 股增发。

比亚迪财务数据显示,2010 年,比亚迪经营活动产生的现金流量净额为 31.4 亿元,同比下滑了 74%,其短期负债已经由 2009 年末的 2.8 亿元骤增至 2010 年末的 98.0 亿元,其资产负债率(母公司)也由 2009 年末的 52.96%大幅上升至 59.92%。

但无论如何,比亚迪获准回归 A 股,也算是在港股的两个上市公司平台之外,又搭建起一个新的融资平台。相关信息公布后,比亚迪港股表现活跃,一方面表明比亚迪回归上市规模较小,暂时不会对港股股价产生较大影响;另一方面也表明比亚迪股价在经历大幅度下调之后,市场当前对其前景仍表示乐观。

下一步

根据比亚迪发布的公告,回归 A 股所筹资金将主要投向 3 个项目,其中 4 亿元将用于生产锂离子电池项目;11.4 亿元将用于深圳汽车研发生产基地项目;余下 6.52 亿元用于扩大汽车品种及零部件建设项目。

从资金投放情况来看,比亚迪除了继续关注电动车未来之外,将更多注意力集中于传统汽车技术的研发和生产。这在比亚迪在今年上海车展上展示的一系列相关技术就已经表露无疑。

在不久前的上海车展上,众多国内外车企均大力宣传电动车及相关技术,而一直主打新能源的比亚迪却没有过多地推介其电动车技术,而是把传统汽车的新产品与新技术作为展示重点,其中包括涡轮增压缸内直喷发动机、离合变速器汽车电子智能技术。

值得注意的是,控制成本很有一套的比亚迪近年来虽然很钟情于上游产业链的整合,从模具到内饰、塑料件等,能自己做的都坚持自己做。但有一些是比亚迪坚持不做的,轮胎、小螺丝等是因为规模小成本高不划算不做,而变速箱则是因为看好电动车前景而不做。比亚迪甚至还曾经放出"废掉变速箱"的豪言。

但此次在变速箱技术上的转向,表明了比亚迪思路的转变,它终于肯承认,相当一段时间内,电动车还难以成为利润新增点,提升业绩主要还得靠传统汽车。

对于募集资金主要投向传统汽车领域的做法,比亚迪汽车相关负责人解释称,电池与电动车之前已经投入很多,技术研发上不需要再大手笔投入,而传统汽车的技术研发方面之前投入不够,所以要加大投入。

"电动车我们已经做好技术准备,现在主要是市场化条件不成熟,需要进一步完善充电站等技术设施和更多的示范运行,来提高消费者的接受度。"上述比亚迪负责人表示。

比亚迪不得不做出上述改变。虽然近年来比亚迪销量增长迅速,但在业界看来,其产品结构一直不尽合理,过于倚重一个车型、一个细分市场。

除了老车型 F3、F0 之外,比亚迪连续推出的多款车型都难言成功。而现在,F3 所处的细分领域竞争车型增多,F3 竞争力减弱,比亚迪需要推出更有竞争力的明星车型,提升在各细分市场的份额。

在外界看来,在最初的野蛮生长之后,考验比亚迪的无疑将是自身的研发实力和自主创新能力。之前比亚迪推出的车型大都模仿痕迹较重,今后势必要改变这一方式,加大研发基地的投入也在情理之中。

招商证券汽车分析师汪刘胜表示,比亚迪回归后的表现如何,仍要看整个汽车行业的情况。而比亚迪此次融资约 8 成投向传统汽车领域,表明比亚迪尽管前期屡遇挫折,但仍希望在汽车业务方面取得较大突破。

汪刘胜认为,虽然短期内难以看到电动车的利润贡献,但比亚迪毕竟前期在电池、电动车研发方面投入不少,也靠这些获得了外界较高的关注,因此仍需坚持电动车发展的未来,这也是一种营销手段。

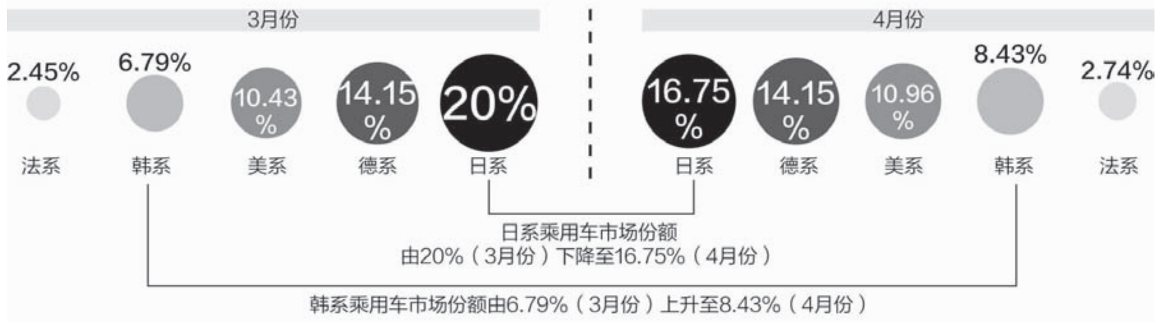
毫无疑问,比亚迪汽车接下来在传统领域和电动车领域"都要做",特别是传统车型方面,过去数年一直都是比亚迪的主要业务,去年比亚迪集团利润大幅下滑,主要原因也是汽车业务不景气。

显然,将资金和注意力投向变速器等过去比亚迪不屑于深入研究的领域,表明比亚迪已经开始自省,并付诸行动。

日系车减速 韩车企补缺

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

3、4月份乘用车市场份额变化



因零部件供应不足，全速运转的日系车生产线突然减速，其空出的市场份额给国内其他汽车厂商带来了前所未有的机遇。来自汽车工业协会的数据显示，日系车停产的最大受益者是以上海大众为代表的德系车和以北京现代为代表的韩系车，这两家也是为数不多的保持增长的车企，而整个韩系乘用车的份额从 6.79%升至 8.43%。

中高级车市成为变局最明显的细分市场。日系三强折戟、第八代索纳塔和新帕萨特上市首月顺利飘红,其中第八代索纳塔月销量达到 6000 辆。来自北京现代内部消息是,此次日系车减产给第八代索纳塔提供了一个进入主流中高级车市场的绝佳市场机会，在美国,现代就是利用去年的丰田召回事件,而将新索纳塔提升到细分市场第二的位置。

日系减速的机会

进入 5 月，关于日系车企在华停产休假的消息相继传来。其中,丰田汽车日前宣布,在 6 月 3 日以前,丰田所有在华整车工厂的开工率将调整为平时的 50%，在极端情况下可能调整到 30%,7 月以后的高温假提前到 5 月上旬执行。而广汽本田和广汽丰田也已经把每年例行的高温假提前到 5 月上旬开始执行。据悉,广汽丰田、广汽本田的产量下降幅度已经达到 7 至 8 成。经销商已经明显感觉到了缺货的压力。

据悉,在地震过去两个月后,目前日系合资车企的库存零部件已捉襟见肘,4 月底,个别车型由于库存耗尽,已经开始按订单销售。

分析师指出，在中国车市进入明显回落的时间节点上，日系车的退守和汽车优惠政策终止、大城市限购等不利因素形成合力，对车市的冲击作用十分明显。

中汽协最新发布的数据显示,4 月份，国内车市出现了近两年来少见的“双降”,汽车整体产销环比下降 15.98%和 15.12%，同比下降 1.85%和 0.25%。其中,在一季度增幅回落的基础上，乘用车销售再次环比下降 15.23%，同比增长 2.79%,增幅与上年同期相比回落高达 30.42 个百分点。

日系车企整体退缩也在销量上得到呼应。4 月份,日系乘用车的市场份额已经从 3 月的 20%降到 4 月的 16.75%，轿车份额则从 23.50%下降至 18.94%。

作为一季度还占有国内乘用车市场最大份额的车系，日系车腾出来的超过 3%的市场份额已经引发了连锁反应。

中汽协的统计显示,4 月轿车销量排名前十位的车企中，只有东风日产一家日系合资车企入围。而且在十大车企中,下滑尤为明显。而与此同时,上海大众、北京现代却成为唯一两家逆势增长的轿车企业。

在单车销量上同样如此,3 月销量排名前十的卡罗拉 4 月份从榜单上消失，取而代之的是上海大众的 POLO。而且在前十大车型中,朗逸、悦动和 POLO 的销量和排名都有了不同程度的上升,其中,悦动从 3 月的第 9 位蹿升至第 3 位，销量也从 1.72 万辆增至 1.95 万辆,接近 2 万辆大关。

> 日系车减产给第八代索纳塔提供了一个进入主流中高级车市场的绝佳机会

数据显示,4 月美系和法系乘用车的市场占有率基本上没有变化，而德系也在 4 月份超越日系成为国内乘用车第一大车系。

中级车变阵

日系“车荒”直接引发了各细分市场的实力变化。其中最为明显的连锁反应在竞争最为激烈的中级车市场发生。随着产量的下滑,由广丰凯美瑞、广本雅阁、东风日产天籁组成的中级车铁三角开始遇到挑战。

3 月，中级车三巨头的销量皆高擎在 13000 辆以上，其中，雅阁 14779 辆、凯美瑞 14073 辆、天籁 13114 辆。但一个月后已迅速跌破 1 万辆关口。而马自达 6 一个月内销量跌去了一半，从 1.2 万辆直降至 6000 多辆。

日系中级车的全面退居给竞争激烈的细分市场腾出了前所未有的市场空间。这一时期上市的多款中级车迅速上升,填补空位。

其中,4 月 7 日上市的第八代索纳塔日前公布了上市首月的成绩单,仅三周销量达到 6002 辆,基本追平新君威的 6117 辆。4 月中旬上市的上海大众帕萨特也顺利完成了新旧交接,销量稳定在 1 万辆以上。

分析指出，与有市场基础的新帕萨特相比，第八代索纳塔的销量更具意义。“按照经验,6000 辆是中高级车销量的一道坎。”来自终端市场的业内人士指出。

作为北京现代破釜沉舟之作，第八代索纳塔选择的上市时机并不乐观，白热化的中级车竞争及与日系三强的短兵相接让其首月成绩成为北京现代高层颇为忐忑的根源。

“日系车减产是一个千载难逢的机遇,尤其是对于第八代索纳塔,加上强大的宣传攻势和车型本身的吸引力，应该销量会在未来几个月有明显的提升。”该人士指出。

与此同时，日系车供应线上的压力也直接传导到了终端价格上，日系车价格应声上涨。记者了解到，在日系销量主力市场——华东市场，雅阁已经出现缺货导致价格上涨的情况，而其他日系车型的优惠幅度也明显收窄。

“一线销售员有这种感觉,毕竟从车源上来说，日系车多少要受到一定影响,而我们的车源比较充足,而且相比之下，第八代索纳塔的价格体系比较诱人。”虽然有限购影响，但北京现代的经销商依然感受到了日系“车荒”带来的机会。

业内人士表示，在第八代索纳塔的推动下，北京现代有望在中高级车第一阵营中赢得更多的话语权。“在二季度形成的这种微妙变化将对全年的中高级车市带来决定性的影响。”

这种机遇对于处于“痛苦”转型期的北京现代来说，确实是意义重大的机遇。北京现代常务副总经理李峰表示,“如果第八代索纳塔的销量超过了预先设计，将通过降低其他共线车型的产能来进行调节。”

不仅第八代索纳塔如此，东风悦达起亚 K5 的销量也从 3 月的 2135 辆增至 4 月份的 2898 辆。

业内分析指出,7 月底 8 月初,一汽 - 大众将投产新迈腾,其后,东风标致 508 也将挤入中高级车市,届时,日系车的元气也将有所恢复。一场更为激烈的中高级车市竞争即将上演。

根据定位的不同，主打中高端公务商务用车市场的新一代帕萨特将主要拿过凯美瑞和雅阁的商务需求份额，而第八代索纳塔则将瓜分雅阁及马自达 6 的私人市场需求。

实际上，在国内车市止涨回跌之时，韩系车的逆势上升已经成为一大亮点。4 月,现代起亚在华销量(不包括现代、起亚进口车)同比增长 15.26%,高出其全球销量 12.6%的同比增幅。

记者了解到，抓住日系车缺货的时机,不止中级车,韩系车在各细分市场皆有上升，除了北京现代的悦动跃升至乘用车排名前三位之外，东风悦达起亚的福瑞迪 4 月的销量也达到 10815 辆。

华晨“泛宝马化”背后

■ 本报记者 杨小林 北京报道

尽管入主华晨汽车的时间已超过五年，但是业内围绕祁玉民和他主导下的华晨模式的争议,似乎仍在继续。

只不过，这次争议已经从华晨究竟是在玩资本还是在造汽车，过渡到了华晨是否放弃高起点打造自主品牌这一仰融时期就定下的基调。而华晨在新车设计和命名体系上全面靠拢宝马，更是加重了业界对祁玉民内心真实想法的猜测——通过“山寨”宝马，就能成就华晨?

“我手里只有宝马,只能往宝马身上靠。我能向丰田或者奔驰靠拢吗?不能,他们跟我们没什么关系啊！”面对媒体，华晨汽车集团董事长兼总裁祁玉民袒露了自己的心声。这时,一款设计风格酷似宝马 5 系轿车的全新中华 530,已经列入了华晨的生产计划。

大打宝马牌

祁玉民将华晨与合资伙伴宝马发生的这种“化学反应”总结为“近朱者赤”。而在外界看来,这是祁玉民准备在自主品牌和产品开发上“大打宝马牌”释放的信号。

一个不可回避的事实是,原定于跟中华 530 一同亮相的华晨另一款内部代号为 A3 的中华 SUV 车型,并没有如期出现。坊间传出的消息是，由于这款由意大利汽车设计公司宾法操刀设计的中华 SUV,在造型上过于接近宝马 X1,而遭到了宝马的“强烈抗议”。

对此，华晨宝马公关部相关负责人在接受记者采访时拒绝置评，而华晨汽车销售公司的内部人士则声称，他本人并没有收到宝马对于中华 SUV 的任何异议,“如果他们(宝马)对此有不同想法，也应该是第一时间反馈给集团层面,而不是我们销售公司。”

在中华 SUV“爽约”之后,华晨方面有关负责人曾给出两种官方说法,一种是华晨为凸显“中华 530”和大中华概念车两款整车产品,避免一次亮相多款产品造成“喧宾夺主”；另一种说法是，中华 SUV 仍处于研发阶段尚未最终定型,还没有到公开亮相的时候。

“他们(宝马)的人就问我,你这个车怎么跟宝马有点像？我说在中国这叫‘近朱者赤、近墨者黑’。你说我不像宝马我像谁？像丰田呀？不可能,肯定像宝马。”无论是在公开场合还是在私下里，祁玉民似乎从不避讳谈及中华品牌即将推出的新产品与宝马可能存在的“特殊联系”。

不仅如此，祁玉民还在集团内部宣布，今后中华品牌推出的乘用车产品，在命名方式上都要向宝马看齐：“以‘中华 530’为例,‘5’代表该车的级别为中型车,‘30’代表该车的车型为三厢车，今后华晨中华品牌推出的新车都将以这种新方法来命名，类似宝马的命名方式。”

华晨汽车相关人士在接受记者采访时则进一步解释道,从今年开始,中华品牌新车型将启用全新的命名体系，而像尊驰和骏捷这样现有中华系列产品仍保持原有名称，直至其产品生命周期结束。新命名体系规定中大型车的命名代号为“7”,中型车的命名代号为“5”,小型车的命名代号为“3”。

华晨的妥协

在新车设计风格和命名体系全面“靠拢”宝马的同时,华晨汽车及其掌门人祁玉民的做法正在引发业界人士的忧虑:如果靠“山寨”宝马轿车打造的“中华 530”投放市场大卖,这对于此前一直宣称要“高起点打造自主品牌”的华晨汽车来说,会是一个好现象吗?

业内人士担心的是，一旦华晨尝到“泛宝马化”的甜头,迫于改善现实业绩的考虑，华晨会离既定的正向开发新产品、高起点打造自主品牌汽车的初衷越来越远。这对于坚持走自主品牌“第三条道路”的华晨而言,无异于历史的倒退。

从 10 年前斥资 40 亿元打造“中华车”开始,华晨一直就将其打造自主品牌并引以自豪的“华晨模式”归纳为中国汽车发展的“第三条道路”。

奇瑞、吉利和比亚迪等本土车企从逆向开发、造低端车起步,靠低价格竞争杀出重围;一汽、上汽管同样从 B 级车起步，但他们毫无例外都借用了合资伙伴或收购海外的车型和技术平台;对比之下,华晨则是“整合全球资源”、真正意义上通过正向开发,从高起点打造中华品牌的自主轿车。

然而,华晨标榜的“第三条道路”,由于对企业的资源整合能力所提出的要求最高,资金投入要求最大,而被公认为是最艰险的。事实上,中华尊驰在上市后出现的一系列质量问题，随后骏捷从热销到滞销的快速过渡，以及中华品牌轿车盈利能力羸弱的现状,都或多或少证明了这一点。

“消费者在选购 B 级车时,品牌成为左右他们购买决策的重要参考依据。”北京零点咨询研究集团高级咨询顾问李子良分析道，一汽奔腾和上汽荣威之所以在短期内能在 B 级车市场站稳脚跟，是因为前两者都分别借用了马自达和罗孚这两个“洋品牌”的影响力，而完全自主开发的华晨中华则“无力可借”。

不过，现在祁玉民似乎“想明白了”,他决定把合资伙伴宝马的资源用足,从品牌到技术,甚至细化到产品的命名体系,都要全面“对标”宝马。

“祁玉民大打宝马牌,就是希望‘押宝’宝马。”更有业内人士甚至猜测，在中华轿车近年来苦苦支撑却一直难以实现盈利的背景下，这可能是祁玉民迫于市场压力的一种无奈抉择。

争议祁玉民

再过两个月，祁玉民和他主导下研发的中华 530，以及 530 背后所承载的祁玉民“全面靠拢宝马”的华晨新战略,将一道接受市场的检验。而在中华 530 真正投放市场之前，入主华晨已近五载的祁玉民究竟带给中华轿车哪些实质性的变化，却成为一个颇具争议性的话题。

单从华晨集团整体经营状况来看，中华品牌轿车所处的发展环境较 2006 年已经有明显改观,即通过祁玉民上任后的“铁腕新政”,华晨集团上下已经从仰融出走后的“大乱”逐步过渡到祁玉民掌权时“大治”阶段。这在很大程度上为中华品牌的“浴火重生”打下了基础。

> 无论是公开场合还是私下，祁玉民从不避讳谈及中华品牌即将推出的新产品与宝马可能存在的特殊联系

祁玉民喜欢用一连串数据证明自己履新五年带给华晨的改变：集团整车、发动机年销量从 2005 年的 12.26 万辆、18.25 万台提升到 2010 年的 50.1 万辆、57.5 万台，分别同比增长 308%、215%;五年间,实现整车销售 165 万辆、销售收入 2333.2 亿元、税金总额 268.8 亿元,分别是“十一五”前 21 年总和的 160%、216%和 280%。

华晨集团的利润主要来自合资公司华晨宝马利润分成、金杯轻客和资本市场运作三大板块。实际上,祁玉民在资本市场上的“风生水起”早已盖过汽车业务，尤其对华晨而言重中之重的中华轿车业务，最近五年里无论是从品牌形象、产品档次还是从盈利能力上,却难言有实质性改观。

由于新产品推出过多过杂，中华轿车业务长期处于“结构性亏损”状态。2010 年,中华轿车销售不足 16 万辆，且是由尊驰、骏捷、酷宝和骏捷 FRV 等 8 款车型完成的,平均下来每款车型只卖 2 万辆。与此同时,在新车型平台储备上,中华轿车也一直在“吃老本”。

在祁玉民接手华晨之初，中华轿车已有 A(尊驰)、B(骏捷)两大车型平台。因为开发新平台成本高昂,这几年中华推出的车型基本上都是围绕着 A 级平台“做文章”,如骏捷 FRV、FSV 车型均属 A 平台衍生车型。此外,中华 530 和内部代号为 A3 的中华 SUV,同样来自这一平台。

而在中华轿车前景未明的同时，祁玉民却在规划一个“世界上最大的专用车帝国”。按照祁玉民的设想,到“十二五”的末期,华晨的专用车将实现产销 20 万辆,近 1000 个亿的销售额。

“我要发展中华轿车,发展金杯都面临资金不足，所以我成天想的就是怎么赚钱。”祁玉民坦言。

海马“求生记”

■ 本报记者 杨小林 上海、北京报道

海马股份(000572.SZ)上周三公告称,自 5 月 12 日起,公司名称由“海马投资集团股份有限公司”变更为“海马汽车集团股份有限公司”,证券简称变更为“海马汽车”,证券代码不变。

从海马股份到海马汽车，展现的是海马谋求回归主流市场地位的决心。而海马汽车在公告中亦表示,随着公司主业——汽车业务的迅速发展,为突出公司行业特征,进一步提升市场形象及品牌价值，决定对公司名称及证券简称进行变更。

“断尾”求生

记者了解到，这已经不是海马股份第一次更名。

在上市公司公布的“证券简称更名历史”一栏中:海马股份已先后历经“ST 金盘、*ST 金盘、ST 金盘、金盘股份、G 金盘、金盘股份和海马股份”数次更名。海马汽车相关人士表示,海马股份更名“海马汽车”,彰显的是公司对做大汽车板块这一主营业务的决心。

海马股份（原名海南金盘实业股份有限公司)系于 1993 年 1 月 2 日经海南省股份制试点领导小组办公室琼办字（1993)1 号文批准、在原海口市工业建设开发总公司基础上成立的股份有限公司。

不过，海马股份却相继涉足了诸如证券投资、房地产投资、汽车产业投资,汽车及零配件的销售及售后服务和建筑材料等 16 类投资业务。而将主营业务的重心转移到汽车上来,对于海马汽车而言意义重大。

而在此之前，海马汽车一直是一汽海马汽车有限公司（以下简称“一汽海马”)的简称,而后者正是海马股份的控股子公司。公开资料显示,更名之后的海马汽车,仍将拥有一汽海马(海口)和海马轿车(郑州)两大整车生产基地。

海马轿车有限公司总经理孙忠春近日告诉记者,郑州基地在 2007 年开始起步,先以“两微”(微客和微轿）起步，之后逐渐开发 A 级车、SUV 以及 MPV 等车型，发展战略逐渐由主打微车、商用车转向乘用车领域。

与此同时,在海口基地,一汽海马将主推福美来中级车产品，以便在市场定位上与海马郑州“两微战略”形成明显的差异化。孙忠春表示，海马全新 A 级车将在 2012 年年底投放市场，另两款新车型也将在 2013 年面世。

而在海马股份此前发布的“十二五”规划中,在全国性的区域布局中，海马轿车郑州产能达到 70 万辆,一汽海马海口基地产能仅为 30 万辆,可以预见的是,到“十二五”期末，海马汽车的战略重心或将向中原地区转移。

“只有规模达到了才能有效地提供资金利用率。”在孙忠春看来，如果海马无法达到百万辆的产销规模,未来“生存起来比较困难”。记者了解到,除了产能目标外,海马汽车还对南北两大基地的品牌和产品架构进行了全新的梳理。

2010 年 11 月，海马汽车以推出福美来 3 为名,取代了 2007 年推向市场却在销量上乏善可陈的海马 3。按照海马方面的规划,今年年底,海马将完成欢动和福美来的整合,欢动将变身为两厢福美来。而欢动品牌则遭停用。

五年自主路

在海马汽车不断进行“自我修正”的背后,是这家依托和日本马自达合作起家的本土车企，在过去五年时间里所经历的艰难转型——抛开马自达这根“拐杖”学会独立行走。而海马大肆布局郑州,正是海马谋求独立的佐证。

2011 年 4 月 8 日，海马股份(000572)发布年报显示:公司 2010 年产销整车均超过 20 万辆,同比增长 78%；实现营业收入 101.85 亿元,同比增长 62.51%;归属上市公司股东的净利润 3.74 亿元;基本每股收益为 0.31 元。

虽然在 2010 年整体业务实现扭亏，但是海马汽车主营的汽车业务的贡献却不尽如人意。如果不考虑海马股份中近七成的净利润来自政府补贴,海马股份在 2010 年交出的这份业绩，在盈利能力普遍低下的自主品牌阵营中仍然堪称靓丽。

公开资料显示,2010 年海马股份共收到政府补贴 2.59 亿元,同比增长 236.25%，最大的两笔来自于郑州市对海马商务的汽车下乡销售补贴和企业重点扶持资金，总计 1.59 亿元，占全部政府补贴的 61.44%。

在 2010 年 20 万辆的销量中,昔日依靠马自达品牌口碑树立的“新三样”之一的福美来,销量依然坚挺,全年销量超过 6 万辆;而“两微”战略中的微客海马福仕达、海马王子的销量加起来才刚超过 6 万辆。

而海马汽车在其耗资 5 亿元自主开发的 H1 平台上打造的海马 3 和欢动两款车型，在投放市场后则像“泥牛入海”一样归于沉寂。正因为 H1 平台海马 3 系列的失败,导致海马汽车在 2008-2009 年出现车型青黄不接的局面。

“从合资走向自主的时候,我们起初也认为市场很简单,不就是换个标吗?”上海车展期间,海马汽车销售部部长李伟胜在媒体面前的一番感慨,道出了海马转型背后的艰辛。2007 年到 2009 年这三年,正是海马汽车所经历的极端困难期。

2006 年,海马推出了自主开发的福美来 2 代，从此踏上了自主品牌发展道路。而在此之前,马自达已经“交好”一汽和长安,并切断了向海马输送车型和技术的“管道”。因此,海马转型自主,从某种意义上也是迫于无奈的务实之举。

3%想象空间 车企增“兵”MPV

■ 本报记者 耿慧丽 上海报道

随着今年前 4 个月的销量数据正式公布,业内人士对“市场转冷”的担忧变为了现实。但在市场一片“哀鸣”声中,多年来波澜不惊的 MPV 细分市场正在成为市场上的“香饽饽”。

来自中国汽车工业协会的数据显示,1-4 月,轿车销售 341.14 万辆,同比增长 7.86%;MPV 销售 16.18 万辆,同比增长 14.65%;SUV 销售 51.86 万辆,同比增长 38.94%。

在汽车销量整体转淡的情况下,MPV 与 SUV 是少有的几个依然保持两位数增长的细分市场。据中国汽车工业协会统计,4 月全国汽车产销分别为 153.53 万辆和 155.20 万辆,环比分别下降 15.98%和 15.12%;同比产销分别下降 1.85%和 0.25%。

4 月份销量的负增长,是国内市场 27 个月以来的首次负增长,车市由去年同期的高增长到如今的负增长,让不少业内人士惊呼“拐点”已经到来。

虽然在市场整体转冷的情况下,SUV 与 MPV 两个被寄予厚望的细分市场下半年的增速也不容乐观,但长远市场增长空间依然很可

> 在汽车市场整体低迷的情况下,MPV 与 SUV 是少有的几个依然保持两位数增长的细分市场

观。在日本,MPV 的市场占有率超过 30%,美国 MPV 和 SUV 的占有率则超过了 55%。而我国去年 MPV 市场在销量增长了 79%的情况下,市场占有率只有 3%。

在这样的背景下,MPV 市场的“新兵老将”,也都纷纷推出新品或升级产品,加大市场抢夺力度。

作为国内较早涉足 MPV 市场的自主品牌车企,江淮日前推出 MPV 产品瑞风的升级车型瑞风二代,为了体现与上一代产品的区别,江淮没有把新一代产品简单地称之为瑞风二代,而是取了新的名字和畅。

江淮方面介绍,与上一代的瑞风产品相比,和畅在动力性能、空间利用、配置等诸多方面进行了升级,这是江淮在巩固原有 MPV 市场优势的基础上,向中高端 MPV 市场突破的重要产品。

与此同时,去年刚刚加入国产 MPV 阵营的福建戴姆勒,也将去年推出的两款新产品唯雅诺与威霆进行了升级,推出了 2011 年版。有着奔驰品牌的金字招牌,主打中高端 MPV 市场的福建戴姆勒,尚且对两款上市不足一年之久的新产品进行升级,从中可以读出今年 MPV 市场火药味之浓。

从去年开始,随着中国新品加入,老产品升级换代,之前多年一直不温不火的 MPV 市场就显示出“升温”势头。

广本奥德赛、上海通用 GL8、上海大众途安三款在国内 MPV 市场征战多年的合资品牌 MPV,从去年到今年年初均推出了新一代产品,并且在媒体上发起了强大的广告攻势。奥德赛、途安走家庭温情路线,而一贯偏重商务用户的新 GL8 则在原有的商务色彩上加上成功、尊贵的色彩,瞄准中高端商务 MPV 的用意明显。

与此同时,马自达也通过马自达 8 与马自达 5 两款产品的推出,加入了 MPV 战线。马自达中国总裁山田宪昭在接受采访时表示,随着用户需求多元化以及家庭第二辆车需求的兴起,MPV 有望成为继 SUV 之后第二个快速增长的细分市场。为了迅速出位,后来者马自达 8 更是打出了“无敌第二排”的鲜明口号。

之前专注于皮卡与 SUV 领域的郑州日产,也借着高举 CDV 概念的 NV200,在 MPV 市场插上一脚。除此之外,还有比亚迪 M6、长城嘉誉以及海马汽车普力马、东风风行景逸等自主品牌车企的产品。

“以前 MPV 市场主力产品只有四五款,而且大家各有自己的优势市场,最近两年内,MPV 市场的产品数量翻了一倍,产品定位也不像以前那样泾渭分明,交叉之后竞争加剧也是必然的。”江淮汽车乘用车公司的一位人士表示。

在这样的背景下,目前看来在 MPV 市场优势最突出的江淮与福建戴姆勒,也摆出积极应战的姿态。

对于江淮来说,瑞风 MPV 是其由商用车进入乘用车领域后第一款产品,也是其乘用车领域最成功的产品。2010 年,江淮瑞风以 6 万多辆的销量继续蝉联国内 MPV 市场第一名的宝座。但众多新竞争对手的加入,也给江淮瑞风造成一定压力。更重要的是,江淮瑞风的市场优势主要集中于中档 MPV 细分市场,侧重于商务用户与私营业主。但近年来国内 MPV 市场中高端商务用户与私人用户的需求也在快速增长,要保持老大的地位,江淮瑞风也必须拓宽产品线。

历经波折、去年才向市场投放产品的福建戴姆勒,去年两款产品上市后 8 个月便突破 1 万辆。按说有着开门红的业绩,加上奔驰品牌的强大号召力,高端 MPV 细分领域竞争对手不多,福建戴姆勒的竞争压力是最小的。但面对 GL8、瑞风和畅等原本集中于中档市场的 MPV 力争上游,福建戴姆勒也不敢掉以轻心,在唯雅诺与威霆在德国本土市场推出 2011 款之后,赶紧引进中国,并且根据中国用户需求进行了空间、内饰、座椅设置的调整,对于底盘也进行了专门调教,以满足中国用户对于舒适性的要求。



江淮把新一代瑞风命名为“和畅”,试图向中高端 MPV 市场突破 本报资料室



凯迪拉克纠错:7 年新起点

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

7 年是一个该“痒”的年份,但对于凯迪拉克和中国的缘分来说,“好日子”才刚开始。

7 年前,美国“豪车”凯迪拉克带着霸气进入中国,满载总统、明星等美国上流文化的辉煌历史。但 7 年后,连站在市场第一线的经销商也开始指出对凯迪拉克的奢华张扬和地位象征是一种误读。

“在美国大街上,很容易就能看到一辆凯迪拉克,最初就是先有大量的用户基础,才得到了上层社会的青睐。”未来,经销商们希望中国的用户也能“大胆”地购买凯迪拉克。

正是这种认知的错位和模糊,使得在中国豪车消费狂飙突进的时候,凯迪拉克仍遗憾地停留在“第一阵营的品牌,第二阵营的销量”状态。

2010 年,凯迪拉克在中国的销量终于首次“破万”,达到 17366 辆,实现 139%的增幅。虽然与宝马、奥迪的销量比,这只是一个零头,但对凯迪拉克来说,这是一个新起点。

在这个起点上,2011 年,凯迪拉克开始主动接受强势的中国市场对其带来的“改造”。今年一季度,赛威 2.0T 在各大城市全面上市铺开,这是凯迪拉克首次针对中国推出 3.0L 以下车型,上海通用凯迪拉克市场营销部部长陈威旭表示,今后凯迪拉克在华推出的新车都将围绕着 2.0T 这种高性能的小排量车型展开。同时,一系列新品计划也即将开始。

号角吹响后,凯迪拉克开始了踏入中国豪车“主流”市场的计划。而在计划背后,是上海通用的野心。“豪华车是未来增长最快的细分市场”,新任上海通用总经理叶永明希望让凯迪拉克进入第一阵营。

纠错

2010 年,凯迪拉克同比增幅高达 139%,成为豪华车市场增长最快的品牌。为了强调这一成绩的转折意义,凯迪拉克对其冠以“凯迪拉克 139 效应”。

凯迪拉克 SRX 仍是最大的功臣,切入呈爆发式增长的高端 SUV 细分市场的 SRX 累计销量达到 9192 辆,同比增长 968%。凯迪拉克 SLS 赛威销量达到 5200 辆,同比增长 70%。

更具有决定意义的是,2010 年年底,凯迪拉克正式推出了 SLS 赛威 2.0T,目标直指 A6L 2.0T。对于一直主攻 3.0L 以上大排量车型的凯迪拉克来说,这一改变意义重大。

“赛威 2.0T SIDI 搭载了凯迪拉克百年来第一款 4 缸涡轮增压直喷发动机,不仅完善了赛威的产品序列,而且通过 2.0T、3.0L 和 3.6L 三个排量组成的产品矩阵,实现了对主流豪华商务市场的完整覆盖。”凯迪拉克相关负责人表示。

业内人士指出,这是凯迪拉克针对中国市场的纠错。纵观中国豪车市场,在 2008 年大幅上调大排量消费税之后,豪车品牌就开始了一次集体转身,从德系豪车三巨头,到日系豪车主力雷克萨斯都先后将产品排量下移,其效果立竿见影。

“凯迪拉克在产品上没有布局完全,在竞争中比较吃亏。”北京达世行汽车凯迪拉克品牌总经理的刘桂林分析指出,在豪车市场中,份额最大的是轿车,而凯迪拉克的赛威和 CTS 在这一领域的占有率很低,尤其在份额最大的入门级豪车,凯迪拉克一直处于产品缺失的状态。

统计显示,在豪车市场中,30 万至 40 万元区间的车型所占市场份额达到 45%,40 万至 50 万元之间的份额也为 45%,但凯迪拉克在这两个区间的竞争力都不强。“推出赛威 2.0T 正意在开拓这一领域。”上海通用汽车凯迪拉克市场营销部部长陈威旭表示。

“就品牌而言,凯迪拉克目前在中国处在豪车第一阵营,但在销量上,仍停留在第二阵营。”凯迪拉克内部人士的这种结论,显然与 7 年前这个品牌入华时的野心相去甚远。

2010 年,奥迪销量突破 22 万辆大关,宝马和奔驰销量也分别接近 17 万辆和 15 万辆,这三个品牌销量均数倍于凯迪拉克。

陈威旭透露,凯迪拉克将成为通用在华品牌建设的重点之一,而未来凯迪拉克推出的新车型都将围绕着 2.0T 这一区间展开。

7 年磨合

“当美国文化遭遇中庸消费,其结果就是凯迪拉克的中国境遇。”某业内人士对于凯迪拉克的 7 年中国历程如此总结。

实际上,在赛威 2.0T 以“凯迪拉克中国战略转型”的代表作亮相之前,凯迪拉克在中国尝试“转身”了很多次。过去的 7 年,对这个代表美国汽车文化的百年品牌而言,就是一个和中国市场持续磨合,不断修正的过程。

2004 年 6 月,名为“突破豪华,锋行天下”的凯迪拉克品牌中国首发式在北京太庙隆重上演,这一大手笔被认为创下了中国营销的新高度。

时任通用汽车董事长瓦格纳宣布,百年品牌凯迪拉克将首次在北美之外生产,全面落户中国。凯迪拉克声称要“改变目前中国豪华车的格局”,为此,首次亮相的凯迪拉克打出了那句被认为是“开疆辟土”的经典宣传口号——“敢为天下先”。

但这一“张扬”的品牌形象显然在中西方消费者心中产生了不同的化学反应。“对于追求内敛、稳重的中国豪华商务轿车用户来说,‘敢为天下先’的口号过于张扬,无论从个人需求还是社会环境来说,都很难接受。”参加过当年上市仪式的业内人士指出。

而“敢为天下先”后来也被证实为在效果上反其道而行。2005 年,首款国产凯迪拉克车型“刀锋战士”CTS 上市。但这产品的第一枪同样没有打响,月销量只有 200 辆左右。与此同时,2005 年 4 月 1 日起执行的《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》则使凯迪拉克在中国的雄心壮志第一次正面受挫。

2006 年 11 月,凯迪拉克通过曲线策略重新宣布国产,这一次的车型是专攻商务豪华车市场的 SLS 赛威。而 2006 款的其他车型则全部实行了纯进口。从此而后,关于凯迪拉克国产的话题鲜有提及。

时至 2007 年,凯迪拉克的中国市场销量仅为奥迪的 1/10,宝马的 1/6。此时,凯迪拉克无论是与一线豪车品牌奥迪、宝马、奔驰,还是和同时间进入中国的二线日系豪车新秀雷克萨斯、英菲尼迪相比,差距都已形成。

在意识到“个性”和“霸气”并非中国豪车消费者的选车取向时,凯迪拉克的品牌口号在 2008 年新 CTS 上市时悄然改为了“信念、创造、拥有”,并起用了飞人刘翔作为代言,希望传递一种健康、运动的形象。

但这一新口号似乎走了另一个极端——过于普通,被认为丧失了凯迪拉克的特色,显然,凯迪拉克希望表达的美国式开创精神的内涵再次与中国消费者形成错位。

同样从这一时期开始,凯迪拉克的品牌核心诉求改为“极致动力科技”,强调和竞品相比,凯迪拉克的动力性能更加出类拔萃。而与老款相比,新车型在设计上更为理性化,锋利的线条运营也稍加收敛。

但就在凯迪拉克努力迎合中国市场时,2008 年 9 月,消费税改革大幕开启,以大排量动力为优势的凯迪拉克遭受全线重创,全面涨价后与一线豪车品牌的差距再次拉大。

2010 年,借由新产品的推出和中国进口车消费的井喷,凯迪拉克得以从消费税的阴影中走出,但错失的机会显然已无法挽回。

业内分析指出,凯迪拉克一直在努力传达美国式的开拓和创新精神,但对于本土意识强烈的中国消费文化而言,这种外域文化的“侵入”显然无法接受。

“这一点,奥迪、宝马、奔驰都先后看透了,所以争先恐后的进行品牌文化的本土化,凯迪拉克开窍得太晚

> 当美国文化遭遇中庸消费,其结果就是凯迪拉克的中国境遇

了。”关注凯迪拉克表现的汽车分析师指出。

一个共识是,经过数年的市场培育,宝马、奥迪、甚至奔驰都重新构筑了专属中国的气息和形象。只有凯迪拉克,仍高擎着自由女神的火炬,最终将自己“淡出了”中国豪车阵营的第一梯队。

不过,在陈威旭看来,凯迪拉克走的是循序渐进的路线,品牌口号的修正也是这种发展方式的体现,“凯迪拉克与中国豪华细分市场一样处于发展阶段,这一时期的方式决定了品牌运营的法则”。而 2010 年的销量表明国人正在逐渐接受这种文化。

“凯迪拉克要包含的美国文化不是指奢华、地位,而是自由和自我,是对成功的强调。”刘桂林表示。

本土转型

2010 年,对于关注凯迪拉克的人来说,是诧异不断的一年。先是年初《孔子》的首映式,紧接着是《赵氏孤儿》的首映礼,随后又在《建党伟业》的拍摄中,凯迪拉克分别以明星座驾、唯一贵宾指定用车及首席商务合作伙伴的身份“突兀”亮相。

虽然这一系列赞助活动都是凯迪拉克商业合作计划的一部分,但一个现代豪车品牌支持中国儒家学说的传播,一款美国本土汽车品牌赞助中国红色电影,这都成为凯迪拉克向中国市场显示诚意的举措。

这也意味着,一场两年前就提出的关于品牌形象的战略转型的计划终于启动。

与此同时,除了在品牌形象上的“本土化”之外,凯迪拉克的产品也开始有意识地加入中国元素。

据了解,在赛威的研发过程中,凯迪拉克将原本定给国外供应商的内饰集成开发拿回交由其旗下的泛亚技术中心自主开发,使得内饰风格更为符合中国消费者的使用需求。走“亲民”路线的味道越来越浓。

而对市场终端网络的增员也将成为凯迪拉克进军主流市场的筹备工作之一。

渠道布置上的滞后是凯迪拉克屡被诟病的软肋。这导致凯迪拉克是国内经销网点最少的豪车品牌,2006 年至 2010 年,凯迪拉克的经销商数量只增加了 6 家,从 40 家扩展到 46 家。

以北京为例,直至 2010 年底,仍只有一家 4S 店和两个展厅。作为过去 7 年里北京地区唯一一家凯迪拉克 4S 店,位于北五环来广营东路 47 号出口的达世行凯迪拉克北苑 4S 店已经成为一个地标性建筑。与全球所有“美国白宫式”凯迪拉克品鉴中心一样,这家当时国内最为奢华的 4S 店展厅以五星级酒店标准建设,重金打造王者风范。

“经销商网络太少,经销商建店标准太高,经销商没钱赚,自然没有心思做市场。”某市场分析机构的人士指出。

对于这种布局方式,身为达世行汽车凯迪拉克品牌总经理的刘桂林表示,这是厂家保护经销商的一种方式,“在客户覆盖没有达到多层面时,盲目扩张网点,对于长期发展是不利的。”2010 年,达世行共卖出 1000 辆凯迪拉克车型,考虑到北京限购政策,达世行凯迪拉克品牌今年的销量暂定为与去年持平。

不过,陈威旭告诉记者,凯迪拉克的经销商将在今年达到 60 家,得到授权的已有 51 家。上个月,位于北京中关村的凯迪行升级为凯迪拉克旗舰店,选址石景山,与北苑的达世行形成南北呼应。

一个颇值得玩味的现象是,在营销上,凯迪拉克甚至开始借助其他豪车品牌的人气。“我们的店与奥迪 4S 店就一墙之隔,这是建店时刻意的选择。能分享奥迪 40%的客流量对我们来说就已经很可观了,”凯迪拉克杭州 4S 店的相关负责人表示,“对销售人员的一个主要技能培训就是如何把从奥迪店里出来的顾客留在凯迪拉克经销店中。”

同样,北京的凯迪行也选在了紧邻宝马和英菲尼迪、讴歌的地段建店,借助主流豪车品牌的人气来拉升销量的目的明显。2010 年,凯迪行的展厅销量为 300 多辆,今年的目标定为 500 辆,增幅超过 50%。“今年刚过去一个季度,能否达标还不好说,”凯迪行市场部门负责人告诉记者。

“凯迪拉克用了 7 年去实现 1 万辆,它存在的问题不是换个品牌口号,或者一个营销活动就能全部解决的。”专业人士指出,归根结底,产品仍是凯迪拉克能否进入主流、缩小与一线品牌差距的平台。具体而言,赛威 2.0T 能“飞”多远将成为一个标尺。

百亿求“曼” 大众商用车图谋

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

由于所持德国卡车制造商曼(MAN SE) 的股份已增至30%以上，大众汽车日前依照德国法律，宣布对后者进行了超过 130 亿欧元的整体收购要约。

自 7 年前错失与一汽合作的机会之后，大众在中国商用车市场上的征战将再次起航。由于曼拥有中国重汽 25%+1 的股份，收编曼之后，大众将顺理成章地成为中国重汽的股东，并借此直接拥有在中国商用车市场的高起点。

跨国商用车版图

大众汽车日前在沃尔夫斯堡总部宣布，其所持德国卡车制造商曼(MAN SE)的股份已增至 30.47%。根据德国法律，如果一家公司持有另一家公司 30%以上的表决权股份，则必须向后者剩余股东发出收购要约。

大众计划以每股 95 欧元的价格收购曼的普通股，并以每股大约 60 美元收购其优先股。此项要约价值为 137.6 亿欧元。

由于双方同时都拥有对瑞典商用车制造商斯堪尼亚（Scania）的股份，因此，随着该项并购要约的发出，由大众主导的对欧洲两大商用车制造巨头的整合也拉开大幕。

资料显示，2008 年，大众收购了斯堪尼亚 46%的股份，并拥有了 71%的投票表决权；曼集团则持有斯堪尼亚 13.4%的股份及 17.4%的投票表决权。2009 年，大众通过将巴西的卡客车业务转手给曼集团，拥有了曼集团 29.9%的股份。

2010 年底，来自德国《明镜》周刊的报道称，大众集团计划通过转让曼 30%的股份给斯堪尼亚，以实现将其持有的斯堪尼亚股份增至 75%-80%。此外，斯堪尼亚将购买剩余 70%的曼股权。如果这一计划最终付诸实施，曼将成为斯堪尼亚的子公司。

资料显示，斯堪尼亚以生产重型卡车和大轿车见长，而曼是德国第二大卡车制造商，拥有全球最先进的重卡技术。如果斯堪尼亚和曼合并，新公司预计将占有欧洲卡车市场 27%的份额，从而取代占有率为 23%的戴姆勒成为欧洲第一重卡及客车制造商；同时将拥有全球卡车市场 5.9%的份额，一举超过沃尔沃卡车，仅次于拥有 11%市场份额的戴姆勒。分析还指出，如果双方能够实现发动机共享，预计可以节省数亿欧元。

“从大众的角度来看，这似乎是创立全新的卡车部门最明智的方式。”来自银行业的分析师指出。

而通过一系列的收购计划，大众的商用车棋局也逐渐清晰。目前，大众汽车旗下拥有十大品牌，乘用车产品已经覆盖了从经济型紧凑车到豪华跑车在内的所有车型，但商用车却一直是大众的软肋，尤其是 2009 年，同比下滑幅度超过 20%。

目前，大众的商用车产品主要集中在竞争力不强的轻型客车和轻型卡车上。从这个角度而言，大众并非真正意义上的综合性汽车生产商。而大众高层近几年来也一直在表达想把大众汽车集团发展成为拥有全系列汽车产品的世界第一大汽车工业集团的意愿。

大众方面日前表示，增持其在曼的股份标志着其向着创建一家“综合性商用汽车集团”的目标又迈进了一步。如果此次收购成功，曼将成为大众旗下第十一个控股子品牌。

收编曼的中国机遇

数据显示，中国在 2009 年成为全球第一大商用车市场。在 2010 年全球商用车产量排名中，中国以 436.76 万辆的产量仅此于美国，位居第二。

借助曼在中国市场的规划染指中国商用车市场，成为大众并购曼背后的一个显性图谋。而曼与中国重汽的联姻关系恰是大众进入中国的现成平台。

对此，大众中国相关高层表示，目前还没有任何信息显示该项收购会对中国市场造成影响。而曼集团北京中心公关负责人也回应称，“这一收购对于目前曼在中国开展的业务以及与合作伙伴的合作没有影响。”

> 收编曼之后，大众将顺理成章地成为中国重汽的股东，并借此直接拥有在中国商用车市场的高起点

2009 年，曼公司向中国重汽投资 5.6 亿欧元，从而持有中国重汽 25%+1 股份；同时就技术转让与中国重汽签署了技术引进许可协议。通过在资本与技术上的联手，双方就此形成战略合作伙伴关系。

去年下半年，曼集团 CEO 帕赫塔在双方合作一周年之际宣布，曼很有可能增资中国重汽。按照现有情况，曼最多还可以增持中国重汽 24%的股份。一个月前的上海车展，双方推出了合作开发的卡车新品牌——汕德卡，并推出了融合了双方技术的首款产品汕德卡 T7H 重型卡车，该车预计将于 2011 年 12 月在中国济南投产。

分析指出，一旦大众全面控股曼公司，则将间接成为中国重汽的主要股东。而中国重汽是国内最大、效益最好的卡车制造企业之一。去年，中国重汽的重型卡车销量超过 19.96 万辆，比前一年增长了 68%。

目前，几乎所有进入中国的外资品牌均在商用车版图上有所布局，相比之下，一直忙于征战乘用车市场的大众在这一领域却仍是空白。通过收购曼间接入股中国重汽，继而率先在中国的重卡市场布下棋子，对大众而言，将是一个关键的突破口。

“大众最缺的就是重卡，而就目前已经入华的重卡合资品牌而言，在重型发动机和底盘上都无法和曼相匹敌。”业内分析指出。

事实上，大众在华的商用车尝试早在 7 年前就曾实施。2004 年，大众汽车集团与一汽集团签署了扩大产品线、引进新产品的意向性文件，其中包括一份商务用车技术转让协议。但最终合作无果。

此外，还有传闻称大众与长安有意在商用车领域合作，但长安相关人士明确告诉记者，不会和大众进行这方面的合作。据悉，长安已定下规划，将与乘用车合资伙伴福特展开全方位的合作，其中就包括商用车项目。

星期三会客室

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作，每周聚焦行业热点话题，各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00-11:00，在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播，同时，搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾：中国汽车流通协会有形市场分会会长　苏晖
经济观察报汽车版主编　张耀东
国浩律师集团事务所律师　吴一丁
主持人：汽车天下主持　梁洪

限购令下“以租代售”存争议

随着北京购车摇号新政的实施，北京经销商纷纷推出“以租代售”的新模式，即消费者购买 4S 店已上好牌照的车辆，待消费者摇到号牌后，再将车过户到客户名下。这种应对限牌的无奈之举备受争议。

主持人：“以租代售”是否合理？

苏晖：“以租代售”这一模式对北京来说是一件新鲜事，但在国际上流行已久，是一种新的营销策略。“以租代售”本身没有问题，但是租赁合同必须是工商部门的制式合同，不能拿 4S 店自己的合同来明确和消费者的关系。

一般情况下，租赁比较发达有两个前提条件：一是法制社会，双方依法行事；二是整个社会受教育程度较高。如果脱离这两个环境，汽车租赁只作为经销商纯粹的一种营销方式，对于消费者来说，风险是非常大的。

张耀东：我觉得这是合情合理，但未必合法的一件事。无论是消费者还是 4S 店，都具有完全行为能力，这种交易是自愿的，所以合情合理。但这种“以租代售”和通常意义上以金融为杠杆模型的“以租代售”不一样。

主持人：国外是怎么运作的？

苏晖：在欧洲，以租代售是一种非常流行的模式，车主预付几万元先把使用权买到，租赁到期后再过户。这样，车主的资金在租赁期也可以用于其他用途。北京的经销商做这种尝试也未尝不可，政府应该正确引导，严格审查，督促经销商办理相关资质。

张耀东： 国外汽车消费是全体系的，一种是我们现在的销售模型，一种是“以租代售”的模型，一种是二手车模型，还有一种是汽车金融信贷。消费信贷是贯穿各个部门的。一个理想的模型是，一辆新车，一个消费者短期租一年，一年之后换用其他的形式，消费者的经济利益没有损失。如果这批车留下来，两到三年后，就需要有二手车的消费群。在这个过程中，很多企业通过特别灵活的汽车消费信贷模型来实现。

而国内现在往往是几个点各自为战，二手车在做，但未必能够接上“以租代售”那批车，汽车租赁公司就承担汽车租赁公司的工作，4S 店专门从事卖车修车的工作。汽车消费信贷又因为很多政策性的限制，根本无法提供特别灵活的消费模型，在这种情况下，“以租代售”很难贯彻。

主持人：4S 店“以租代售”的行为是否合法？

吴一丁：我认为“以租代售”这个提法是错误的，因为从法律上来说，单纯的出租，只要主体具备资格，肯定是不违法的。但从法律意义上来说，销售应该是一个买卖合同关系，买卖合同关系一个最大的特征是应该要转移车辆的所有权，如果转移不了车辆所有权，“以租代售”是没有法律依据的，也不受法律保护。

主持人：如果这家 4S 店在业务范围里含有了“以租代售”的一个业务，现在又有国家认可的协议文本，在这两个前提条件下，是不是算有法可依了？

吴一丁：如果 4S 店本身像出租车那样，具备国家审批的资质，也有合同来出租车辆，从目前法律规定上来说，应该是合法的。但“以租代售”并没有真正实现销售，在没有转移车辆所有权的情况下，买卖双方都将承担很大的风险。

（实习记者 陈晓伟 整理）

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com

2010-2011年度中国杰出营销奖

2010-2011年度
中国杰出营销奖
China Marketing Awards
参选案例征集　正式启动



2011凝聚品牌张力，
寻找杰出背后的榜样力量

★ 由《经济观察报》及香港管理专业协会共同打造的“中国杰出营销奖”九年来正逐步推动具有中国本土特色的营销市场的进步，并旨在突破市场发展瓶颈，发现并吸收更多值得借鉴的市场营销案例与社会分享。

★ 2011年，中国杰出营销奖的转型之笔——汇集在华机构杰出营销案例，深入探析每一个产品背后的品牌魅力。我们看重的不只是营销的结果与方式，更重要的是品牌自身的树立与锻造。

● 活动流程

五月 提交报名表　七月 初评　九月 总决赛
六月 提交案例报告　八月 分类赛

● 案例类别

快消品　耐用品　IT通讯　汽车
服务　文化　房地产　金融

● 主办单位

经济观察报 The Economic Observer　HKMA 香港管理專業協會

● 健康管理合作伙伴

美年健康 M.N.HEALTHCARE

● 报名垂询 010-64209022-1173

● 中国杰出营销奖组委会

联系人：赵艳/蒋晓雪　电话：010-64209021转分机1243/1173　Email: zhaoyan@eeo.com.cn/jiangxiaoxue@eeo.com.cn

指定广告视觉设计：東道 dongdao.net



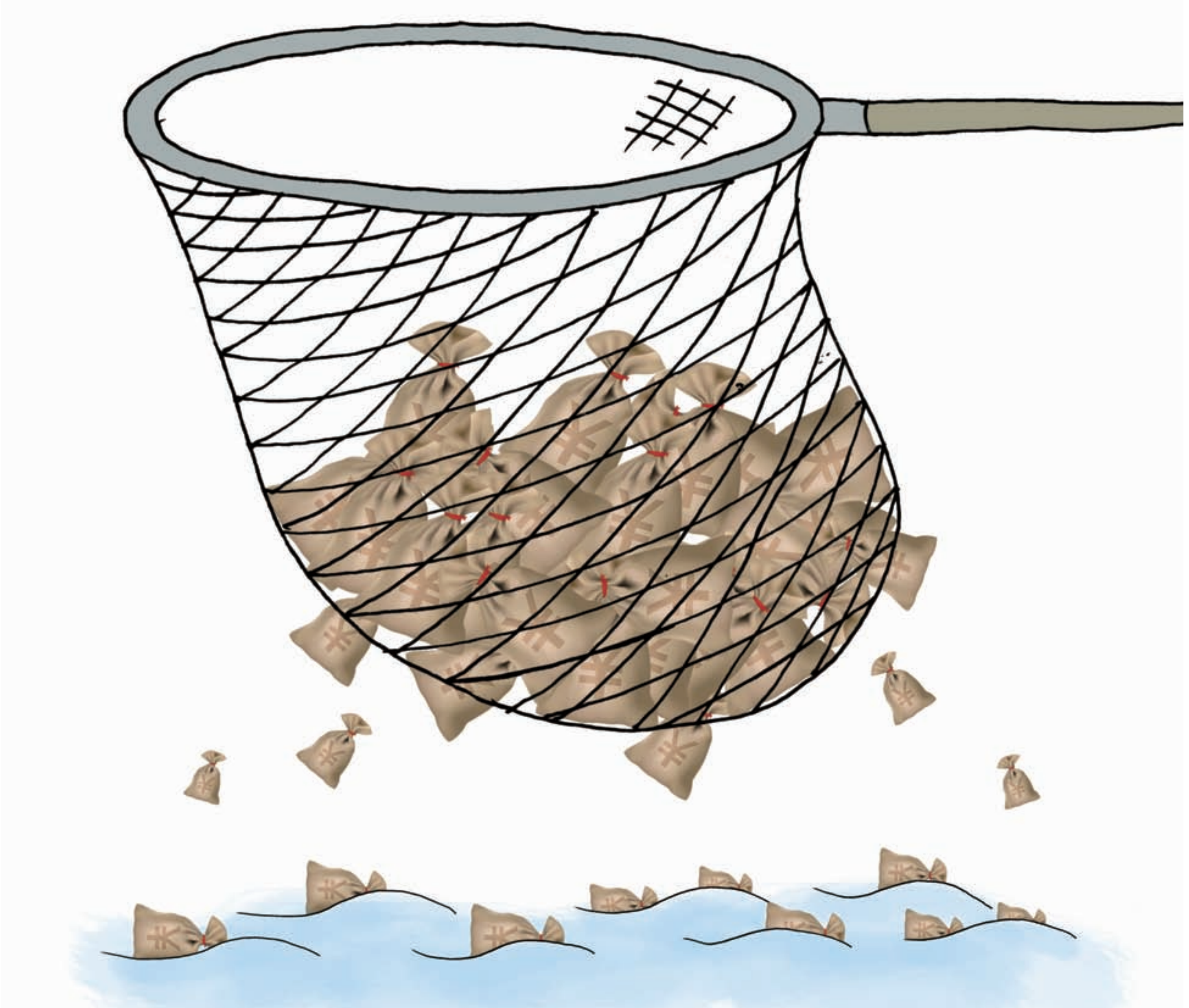


通州脆弱：郊区地产缩影 38
调控下的远郊房价肉搏

45 秒网拍 产权交易中心搭台卖房 39
房产网络竞价时代的第四方交易平台

林明彦：凯德商业地产三年翻番 40
凯德模式复制较难

短贷暗涌房地产



■ 本报记者 贾华杰 北京报道

5月8日上午，小王拿出房产证和身份证交给一家担保公司。她的目的是为第二套房的购房计划筹集首付款。小王说："自己打算在二线城市再购买一套大户型，但首付款尚缺20多万。"

担保公司职员看了一下房产证说："20万没有问题，而且15个工作日内保证可以放下款来。手续费也比之前有所降低，大概抽成2.5%。"

这让之前一直电话咨询的小王有点惊喜，因为此前担保公司在电话咨询中说，能否贷款下来并不确定，需要本人来公司柜台咨询，而且收费也比较高，在3%以上。

调控以来，原来限制严格的住房抵押贷款不得用于购房用途的规定，现在被突破了。2010年9月，银监会和央行下发通知，规定消费类贷款不得用于购房。我爱我家曾表示，在2010年房价上涨潮中，住房再抵押贷款的资金，有四成以上用于购房。

一直计划买第二套房的小王介绍，从去年9月份开始，之前联系过的担保公司说已经不能办理这项业务，"当时一度打消了购房的念头"。

不过，从今年4月份开始，市场上就陆续传出消息，在北京多家银行指定担保机构，可以提供房屋抵押贷款，利率6.31%，最长年限15年，可"倒出"现金，并且不指定和监管用途。

合同还没到半个小时就签好了，放款银行是一家城市商业银行。担保公司说，五年以上的贷款手续比较复杂，建议你就贷两年短期，每月只支付利息，到期付清本金。这样的短期贷款，不需要提供任何收入工作证明，也不需要银行账户的流水资料。

最终小王的抵押贷款利息，从基准利率6.31%上浮了30%，达到了7%以上。双方约定的还款方式也比较灵活，小王可以在放款一月后，就提前还款。

不过，让小王有点不解的是，担保公司要求其提供一个第三人的身份证复印件。"从第三人基本信息上不要看出跟你有任何联系，不要提供父母或者其他近亲属的，最好是大学同学或者公司同事。"担保公司说。

担保公司形象地说："通过第三人相当于把钱'洗'了一次，银行贷款下来后，不要通过柜台转账或者网上转账的形式，要去指定的柜台取现，并且最好把钱分别存到另外几家银行的账户中。"

虎杰投资首席分析师张寅说，这些担保公司之所以去找一些城市商业银行，而非四大商业银行，因为四大银行的各项数据会摆在银监会的平台上，而地方商业银行，尤其是城市商业银行和农信社与银监会的IT系统尚未同步。

张寅说，据我了解，实际上地方上一些商业银行还采用给购房者办理额度较大的信用卡，来帮助其处理首付款的问题。而有的农信系统也在积极地为房地产贷款。"购房款不是一般通过刷卡的方式吗？银行直接给办信用卡，当场刷卡。"

显然，这些资金逃脱银监会和央行的监管。熟悉银行业务的人士说，这些钱可能来自商业银行的谋利资金，在额度紧缺的情况下，变成了高于基准贷款利率的"高利贷"；也有可能来自其他方面，担保公司和银行均是中介。

这一趋势从宏观数据上也得到了显现，中国人民银行发布的《4月份金融统计数据报告》中，短期贷款增加了1360亿，而中长期贷款则增加不多。相应地该月汽车消费的增速下降，家电消费也出现了减速，"我们大致就可以推导出，这些大量增加的短期贷款，主要流向了房地产领域。"虎杰投资首席分析师张寅说。

> 汽车消费增速下降，家电消费也出现了减速，"我们大致就可以推导出，这些大量增加的短期贷款，主要流向了房地产领域"

张寅表示，4月份汽车消费的增速下降，家电消费也出现了减速，而且家电现在还主要靠家电下乡政策的支撑，各大家电企业已经反映出，整个五一市场销售形势并不乐观，"我们大致就可以推导出，这些大量增加的短期贷款，主要流向了房地产领域"。

此外，5月初，链家地产市场部表示，在近期的贷款交易中，他们发现一个趋势，即购房者采取房产抵押贷款的数量出现明显上升。4月份，链家代理的业务抵押贷款数量比3月份上升了30%。

张寅说，虽然银监会一再表示要加强贷款新规的实施以及对房地产信托业务的监管，但"中国的事情你千万不要过于严肃认真，如果银监会真的想管，市场就不会出现这么多变通的操作来。况且，下半年宏观经济并不乐观的走势，政府多半会放松目前的信贷紧缩政策。"

担保公司说："如果操作不慎，就会被银监会发现，进而要求银行收回贷款。不过，全程我们都会派人指导。"

在担保公司楼下，小王说："来办理担保的人很多，瞅了一眼，他们多是贷款60万或者70万的。"相比自己20万元的贷款需求，这些"房兄房姐"们的买房饥渴更为强烈！

此外，小王的异地购房的"房票"已经解决了。办理一年的当地社保，开发商5月初报价是5000元，比4月份还便宜了2000元。



通州脆弱:郊区地产缩影

■ 本报记者 周亚霖 北京报道

零成交新盘不断出现、中小中介关张、投资客抛盘,量价齐跌使得通州又一次成为调控下的重灾区。

同样是北京高速发展房地产、土地供应量位于前三的远郊区,通州还要被房价更便宜的房山“挤兑”。谁也无法预料,这一次通州是否又能神奇地化险为夷。


现在,通州一些投资客开始绷不住了　CFP/供图

中介关张

家住通州果园日光清城的司徒女士发现,过年后出差数月,小区底商的中介关闭了好几家。“好多都换成了食品店、小超市。”在她的指引下,记者来到了日光清城的底商处。有的中介店已经看不清原来的名字,大门紧锁,转让的纸条贴在窗户上;有的门头还在,只是在下午3点钟就落下了卷帘门。除了北京人熟悉的两大中介业务员众多,还出来招揽路人,存活的小中介店大多只有一个人在店里,甚是冷清。

“好多熬不住,倒了。有的也就硬撑着,靠搞点分租房什么的活着。”一位当地的经纪人告诉记者。

这只是通州倒闭中介的一个缩影。果园临近地铁,属于通州成熟区,中介的业务还算凑合。

到了通州开发量庞大的新城一带,倒闭的中介就更比比皆是,其中不乏一些知名中介。在靠近通州新城的老盘武夷花园,一家中大恒基门面大门紧锁,也正在转让铺面,这家门店明显比普通的中介门店面积大三四倍,通常经纪公司不会轻易开那么大的店,也不会轻易关闭。

一位我爱我家的经纪人告诉记者,单是武夷花园周边,已经有10多家中介倒闭了。当地的经纪人谁也不知道,在通州房地产爆棚的数年间,到底有多少家中介急冲冲地开张了,也不知道有多少家在数月内倒下。只是紧闭的大门、门面转让的广告还提醒路人这里曾有过的喧嚣。

遗留

通州新城就是一个巨大的工地。5月11日的北京,大风使新城更加尘土飞扬。通州大运河旁,楼盘林立。即便当地开黑车多年的人也不知道运河边竖立的楼盘名字和新开发的街道所在何处。

有人试图去统计通州的大开发到底留给通州多大的存货。

北京中原的统计数据显示,今年5月,通州的存货已经占据整个北京市场的30%。

截至5月初,通州近半年来预售的项目合计22个,提供的房源套数合计为9943套,签约套数仅为1730套,签约率仅为17.4%,其中有10个项目现在签约率不足一成。

降价在通州成为一种常态。我爱我家相关人员告诉记者:“武夷花园牡丹园一套89平方米的两居室,4月初报价180万元,目前业主调低报价至140万元,降价幅度达到22%。”我爱我家的运河园店经理蒋洪海发现,原来BOBO自由城一层带花园的房子成交单价都不低于2.2万元,现在成交单价只要1.88万元。

> 限购、限贷之下,投资客近乎绝迹的远郊区最后又开始了赤裸裸的价格肉搏

京茂国际城单价从过去2.6万元降到1.98万元还有各种优惠,已经使其“一举成名”。另据链家地产市场研究部统计,位于通州区的珠江丽景家园,去年12月中旬获得预售资格,至今没有成交。位于通州区的金隅花石苑,去年11月底开盘,至今只签约了1套,共有1600多套房屋在卖。

抛售、中介倒闭、成交萎靡,这些都成为一个区域发展过快而相关产业配套不足没有就业带来的痛楚。

投资客抛盘

过去数年,通州的土地供应量非常庞大。据北京中原统计,最近三年来通州供应的住宅土地面积为3451737平方米,占全市供应面积的12.6%。开发量巨大,使得通州特别是通州新城一直是个买房投资盛行的区域,价格在过去两年上蹿下跳。

现在,一些投资客开始绷不住了。

记者采访了通州一位资深经纪人,他所在的门店,最多一周能有15套运河湾的房子来登记,现在抛售的价格只要每平方米1.7万元左右,比较类似的户型在运河湾售楼处大约要1.9万元到2万一平方米。记者到运河湾现场看到,这个马上就要交房的准现房项目,在陆陆续续出清一些剩下的房子。

在这位经纪人接待的客人中,最多的一人要卖BOBO自由城9套房子,这位卖家分两次购买了这9套房子,第一次只花了4300元/平方米,第二次大量购买是在2009年,一平方米花了1.2万-1.3万元/平方米。

他的另一位客人则要出清月亮河城堡7套房子,还有位投资客要出清运河湾4套房子。

“如果说他们都是纯粹的炒房客,那肯定不是。他们大部分都是开公司的,买房也是为了投资。但一遇到市场行情不好或者公司资金吃紧,想想和当初的买价相比也赚了不少了,赶紧卖掉。当然,他们还担心房价下跌。”

以通州新城目前的租金和他们的月供比,明显是入不敷出。伴随着通州楼价不断下挫的消息传出,更多的专家和业内人士开始认为通州的房价又将大跌,投资客也乱了分寸,如果要硬赌房价上涨,也会过于冒险和激进。

通州从2007年万元左右的房价到2010年3月新盘均价基本突破2万,最高报价超过3万,价格早就透支了利好,如今又跌落到1万多元。

“我认识的投资客虽然担心,但没有过去那么慌乱了。”上述经纪人告诉记者。或许,这些投资客早就预见到会有房价下挫的一天,只是突然的限购让人措手不及。

细细计算一下就会发现,如果是贷款买房,这些投资客光靠出租,以目前的房租是很难维持局面的。

以运河湾53平方米的房子为例,经纪人告诉记者,那位抛盘的投资人是以单价1万多元价格购买的,不考虑税费成本,如果付了三成首付,贷款10年,月供4400元左右;贷款20年,月供3000元左右;贷款30年,月供2600元左右,运河湾现在一套53平方米的房子每月最多也就租1600元,这还不包括物业和供暖的费用。▶下转40版

券商预警:万亿库存压顶

■ 本报记者 廖杰华 深圳报道

如无意外,曾在2008年国际金融危机爆发后出现的“去库存”压力可能再度降临房地产业,从2009年开始的补库存压力有可能转化为去库存压力。

对于房地产行业而言,决定未来供应的是商品住宅施工面积。平均而言,新开工面积将在一年多的时间之后形成市场供应。由于2009年和2010年楼市大爆发,新开工面积急剧放大,2011年下半年市场将出现大量新增供应。国家统计局数据显示,2010年年底我国商品住宅施工面积有31.5亿平方米,这些供应量将在2012年后进入房市。2010年全国商品房销售总面积为10.43亿平方米。即便不计算保障房在内,供应量也增加至3倍。

随着宏观调控进一步深入,销售量进一步萎缩,库存还将创历史新高。这也意味着地产商的重心将不再是购地和开工,积极销售将是这一阶段的主命题。

去库存时代再来

2008年曾困扰众多房地产商的库存问题可能再次降临。

5月10日,长城证券地产分析师刘昆发表了题为《去库存时代到来》的研究报告。研究报告称,一季度,上市地产公司存货环比增加9.0%,同比增加40.3%,绝对值9005亿元亦位于历史高点。刘昆的结论是,在政策高压、存货高企和景气下行的背景下,地产行业已开始进入去库存时代。

招、保、万、金四大地产公司一季度存货合计3709亿元,占上市地产公司存货总额的41.2%。

刘昆称,从相对水平来说,以上市地产公司年度销售商品的金额除以12作为月平均销售金额,以每季度存货/月销售金额来考量存货的去化周期,经计算目前上市地产公司的存货消化周期为25.7个月,招保万金四大龙头存货消化周期22.6个月,均接近历史最高水平。

尽管算法和统计口径不一,但趋势却无法质疑。Wind资讯统计数据也显示,截至2011年一季度,两市136家地产上市公司的存货金额高达9865.14亿元,与2010年同期的7041.46亿元相比,增长幅度超过了40%。

数据显示,招商、金地、万科、保利四家企业一季度的存货分别为407.79亿元、522.45亿元、1508.52亿元、1270.61亿元,同比分别增长28.62%、30.09%、45.73%和58.01%。

与存货显著持续增长相伴随的是销量的下滑和周转率的降低。

中国指数研究院9日公布数据显示,5月2日-8日35座被监测的城市中,25座城市商品房成交量环比下跌,其中,13座城市成交量环比跌幅在30%以上,徐州、昆明、三亚、温州的跌幅逾50%。

库存的不断增加,既与不断加强的宏观调控下各上市房企去化率下降有关也与上轮景气周期下各地庞大的开工直接关联。

世联地产最近表示,通过测算,2011年第二季度全国潜在供应面临放大态势。世联地产认为,2009年下半年至2010年上半年的大牛市,造成了新开工面积急剧放大,将造成2011年4月份至11月份期间,市场上可能有大量的新增潜在供应。世联地产长期监控的40个城市中,北京、杭州、苏州、南京、上海和温州等城市潜在供应将大幅超过实际需求。

世联地产认为,目前通胀形势严峻,加息压力犹存,政府频频放出政策不放松信号,或将再度抑制市场需求,二季度市场走量不容乐观,部分供给远大于需求的地区面临较大的价格下行压力。一方面,供给明显增加,另一方面需求受一刀切的政策限制和在调控政策下的观望心理共同导致需求减少,供大于求的局面很可能将出现。

坏消息总是接踵而至。除了浙江部分银行把首套房贷首付上调至四成,利率为基准利率上浮5%-10%外,中信银行甚至对中国房地产市场发出了少有的风险警示。

据称,5月5日,中信银行风险管理部总经理史原在季度电话会议上表示,中信银行相对清楚地看到了今年房地产市场存在的巨大风险,中信银行计划将今年的房地产贷款增量压缩三分之一。

企业直接应对

随着调控的进一步深化,销售困难逐步加大,许多房企感受到了现实的压力。

万科最新公布的数据显示,2011年4月份公司实现销售面积67.8万平方米,销售金额79亿元,分别比2010年同期增长7.1%和1.3%。

万科董秘谭华杰5月3日在万科4月业绩发布会上表示,成交速度普遍放缓,随着新增供应的不断上市,行业的存货压力将进一步上升。谭华杰称,虽然万科前4月存货约达到1500亿,但截至一季度末,万科各类存货中,现房占比仅3.1%,环比2010年底的4%又有下降,显示万科去化率跑赢大市。

对于销售放缓,万科官方的解释是,主要受可上市货源较少的影响。但在5月初的一场机构投资者电话会议上,一位参会的机构投资者对本报记者表示,谭华杰对由调控带来的库存增加表示担心,在他看来,深圳等地的限价和限购政策造成万科的部分楼盘无法按计划开盘,影响了万科的销售,这也造成了库存的增加。

> 随着宏观调控深入,销售量萎缩,库存还将创历史新高,地产商的重心不再是购地和开工,积极销售将是主命题

万科的遭遇是当下地产行业最普遍的现象,在高库存、销售速度放缓的情况下,降价成为为数不多的选择。

5月11日,佳兆业官方对本报确认,其位于深圳龙岗的佳兆业大都汇项目均价已由2万元/平方米降至1.7万元/平方米,大幅降价3000元。

这个于5月1日正式开盘的项目最初的起价是1.8万余元/平方米,均价2万余元/平方米。目前,该项目售价已更改为均价1.7万元/平方米,起价1.6万元/平方米。

不过,这不是佳兆业第一次下调对该项目的售价。早在一个多月前,佳兆业一位内部人士曾对本报记者表示,鉴于大都会的地理位置,销售均价预计在每平方米2.5万元左右,一个月之后,这一数字却降到了每平方米1.7万元。

对于降价的具体原因,佳兆业官方给本报的解释是:一是因为大都会为烂尾楼改造项目,投资成本低,盈利空间大,此次促销活动尽管会降低利润率,但是快速销售可以有效减少营销成本,与降低的利润对冲,因此促销活动对项目整体盈利影响不大;二是保持资金充裕快速周转是公司的发展模式,有助于公司把握未来的发展机遇。

开发商“钱”途各异

■ 本报记者 陈哲 上海报道

找钱,而不再空谈政策,已经成为当下房地产开发商的共识。

2011年调控的当口,“久经考验”的开发商们已经不再拘泥于传统的银行、股市等融资渠道,包括地产基金、海外债、供应链融资等诸多手段,正在市场上全面展开。

“开拓更多的融资渠道,不仅能够解决房企资金问题,还能抑制社会资金的炒房投资。”中国房地产研究会副会长顾云昌在5月11日中国房地产投融资峰会上表示。

不同的选择

证监会暂缓房企融资申请已逾半年,目前唯一的资本市场造血平台似乎只剩下H股。继首创置业(02868.HK)今年2月在香港成功发行3年期11.5亿元人民币债后,一直耐心等待回归A股的富力地产(02777.HK)也通过附属公司发行等值4亿美元的人民币债和1.5亿美元优先票据。

富力地产董事长李思廉说:“这次发债之前,很多内地红筹房企都在今年成功发行了海外债。作为H股的公司,投行非常了解海外投资者的需求,所以也鼓励我们做。”

富力此番发债的路径比较特殊,是通过旗下在英属维尔京群岛注册的全资子公司鸿志投资而非富力本身发债。该票据发行完成后,所得款项总额将由发行人鸿志投资以贷款形式,不作任何扣减即时全数转借予借款人富力地产(香港),为富力地产拓展离岸发展的机会提供资金、偿还约2亿美元的债务等一般用途。

知情人士透露,采取间接发债的原因在于,由于富力是注册地在中国、而上市地在香港的开发商。这类架构的房企仅有首创置业、北京北辰实业(00588.HK)等少数几家。因注册地在国内,这些公司即使想在境外发债融资,也要受到中国证监会、外管局等政府部门的监管,融资自由度不及后来那些不在国内注册的红筹房企。

李思廉介绍,这次富力绕道境外公司,甚至在市场上面没有做评级,就能迅速发行债券和票据,其中一个重要原因在于,香港制定了一个全新的融资规则:海外投资者可以按照人民币当天汇率一次性地认购人民币债,这对看好人民币升值的投资人而言无疑极具吸引力。

然而,同为H股上市的内房股,复地却选择了一条全然不同的战术路径,5月12日,其令市场沸沸扬扬的退市工作基本完成。

2004年上市的复地集团自2008年以后,在H股就没有过扩股或发债的经历,这令本希望倚仗资本市场迅速发展的复地“很受伤”。

“香港市场总体市盈率并不高,目前只有8-10倍,这代表了海外投资资金的不看好。如果融不到钱,它对复地而言就失去了融资功能。”复地集团执行董事王哲说。

“我们现在看到了更广阔的融资空间——地产基金。通过这个业务,复地可以直接对接看好中国房地产的个人或者是机构。原先他们想进来,过去要通过股市、交易所、银行甚至买房,现在他们可以直接把这个钱交到企业手中。”王哲说

作为房地产基金的先行者,复地希望通过大股东复星集团的强大资源迅速将基金做大。“我们的目标是,几年内将基金做到200亿元的规模。”王哲说。

房企的调整

利用自己的品牌和特长应对调控,开发商们正在上演新版的“八仙过海、各显神通”。

除了取道海外发债和地产基金,大鳄浙江绿城的“代建”模式,也为房企找钱提供了有意思的参考。所谓“代建”,是指不出钱、也不出土地,通过品牌输出和建设管理来获得业务的增长。

绿城日前宣称,签订合同的代建项目已经超过40多个,代建总面积超过600万平方米,可售金额超过700亿元,并有望在今年年底正式代建100个项目,营收700亿元,绿城从中按比例抽成代建费。这个预期的成绩,已经与绿城集团董事长宋卫平在去年9月高调宣布的三年代建目标持平。

绿城2010年的年报显示:财务年度中新增的18个土地项目中,有13个是通过合作方式取得。在竣工的37个项目中,绿城所属权益在95%以上的只有5个。

事实上,绿城的战略同样源自其所擅长。2005年宏调中,绿城一度陷入资金链危机。宋卫平最终选择了与人合作,让人掏钱与绿城分享项目股权。此模式下,虽然一直拥有居高不下的负债率,但绿城至今仍然保持了迅速的发展。

房企老大万科、绿色先行者朗诗等开发商,则擅长从极高的资产周转中,迅速获取预售款和供应链的融资。

据统计,今年一季度全国房地产到位资金中,利用外资同比增长了45%,企业自筹资金同比增长了27%,国内贷款同比仅增长了4.4%。上海易居房地产研究院发展研究所所长李战军说:“这一数据验证了房企有着很强的自我调整能力,不断进行着资金结构的优化调整。”

“中国房地产多年来的融资渠道比较单一,主要是靠银行贷款,银行对我们支持很大,但我认为泡沫很大程度是银行的杠杆过高造成的。”顾云昌说,“当下的调控对房地产业而言也是一个变革的契机。比如说,采取基金、信托这样的模式,既解决了房地产融资渠道缺乏的问题,又解决了中高收入的投资出路问题。另外可以减少房地产金融风险。这是‘一石三鸟’的事情。”

45 秒网拍 产权交易中心搭台卖房

■ 本报记者 胡芳洁 北京报道

福建泉州一个住宅项目的 672 套房源将全部在产权交易平台上,采取网络动态报价的方式出售。目前,第一批 96 套房源、第二批 50 套房源,都已经售出。第三批 50 套房源目前正在竞价过程中(截止时间为 5 月 14 日)。

这是国内产权交易市场,第一次采取这种方式进行新房的大批量销售。电子商务与普通住宅之间的不断试探,终于在一套完整程序平台上,一跃而出。

网络买房

此次销售的,是福建泉州的海城花苑项目,报价过程在金马甲网络产权交易平台进行,这是一个由包括北京产权交易所在内的全国 30 多个产权交易机构出资成立的基于互联网的产权交易服务平台。

其实,在产权交易市场,通过网络竞价来出售房产,并不是一件新鲜事。此前,金马甲网络产权交易平台曾经完成过广州 200 多套二手房的竞价交易、北京远洋自然新天地 34 套写字楼的竞价销售。不过,通过这一方式进行大批量的新房销售,这是第一次。

华女士就是此次通过网络报价,成功竞得海城花苑的一套房子。对她来说,此次通过网络买房,操作起来是一件很简单的事,她也是目前国内尝试这一方式购买商品住宅的最早的实践者之一。

华女士竞得的房子,是第二批推出的房源,即 5 月 3 日开始报价、5 月 7 日结束报价的房源。在此之前的第一批房源,是 4 月 26 日开始竞价、4 月 30 日结束报价。依此类推,此后每批新房源的推出,都是在每周二推出、周六结束。

早在第一批房源推出时,华女士就参与了竞价,只是当时没有成功竞得。

"第一批房源的溢价太高,后来就放弃了。"华女士说。

要获得报价资格,购房者需要事先将 5 万元的交易保证金存入泉州市产权交易中心的指定账号,并且在金马甲网站注册免费账号。

华女士在存入保证金以后,又前往泉州产权交易中办理相关手续,并激活账号,该账号用于登录金马甲网站并参与该项目的报价。她主要关注低楼层、朝北的房屋,楼层低价格能相对低一些,而该项目北面采光比较好。

在金马甲的动态报价系统,每套房屋,竞价时间分为自由报价期和限时报价期,一般前 4 天是自由报价期,期间可自由报价;到第 5 天的某个规定时间,则进入限时报价期,限时报价周期为 45 秒,即在下一个 45 秒中,没有出现新的报价,则竞价结束,之前的最高报价者,成为房屋的竞得者。

> 电子商务与普通住宅之间的不断试探,终于在一套完整程序平台上,一跃而出

根据参与第一批房源报价的经验,华女士认为,一套房屋最终能被谁竞得,主要看限时报价阶段的表现。于是,在第二批房源推出后,她改变了策略,在自由报价期,只旁观不出价,在最后的限时报价时,再出手。

所以在参与第二批房源的竞价时,她对中意的房源,一直没有出价,直到限时报价期马上就要来临,才报了一次价。

在随后的限时报价期,华女士又加了两次价,每次都是按最低报价幅度 50 元 / 平方米,进行加价。最终,华女士以 5660 元 / 平方米的价格,成功竞得该房屋,溢价率 11%。

"我没有觉得特别便宜,也没有觉得特别贵。"华女士说。

根据华女士的介绍,在竞得房屋后,需三天之内到泉州产权交易中心缴纳 0.7%的交易佣金,同时办理交易确认手续。目前她已经交了佣金,办了确认手续。接下来要做的就是交首付、签订购房合同、申请贷款等事宜。

华女士表示,期间并没有开发商的销售人员来协助办理,这些手续都需要购房者自己办理。可以说这是一次货真价实的"自助"购房。

	组织方	交易平台	资格获得	报价方式	拍后流程	销售成绩
泉州海城花苑	泉州产权交易中心组织	金马甲产权交易中心(第四方)	支付5万元保证金至泉州产权交易中心指定账号	动态报价,在限时报价期可以一直报价,直到一个周期内没有报价为止	三日内到产权交易中心交0.7%佣金,之后一周交首付,之后五日签购房合同	首期96套和二期50套房源完成网上销售
SOHO中国	新浪乐居	新浪乐居(第三方)	通过支付宝支付保证金4万元/套	传统拍卖,有底价或者无底价开始,到规定时间马上截止	24小时内付清10%的首付款,三日内签署正式合同	朝阳门SOHO二期和银河SOHO各一个商铺完成拍卖

不同的模式

可以看到,购房者无论是缴纳保证金、还是支付佣金等,都直接与泉州市产权交易中心发生联系。那么,泉州市产权交易中心扮演的是一个什么角色呢?

北京金马甲产权网络交易有限公司总裁樊东平表示,金马甲提供的是一个交易方式的平台,而泉州市产权交易中心,则是海城花苑这一房产项目的组织方。

据了解,金马甲网络交易联盟中,目前共有联盟成员 32 家、联盟会员 18 家,据查询,全部由国内各省市的产权交易中心构成。樊东平表示,目前只有加入金马甲网络交易联盟的成员才能成为组织方,在金马甲平台上发起相关标的物的产权交易活动。而泉州市产权交易中心,是其 18 家联盟会员之一。

此前,SOHO 中国的两套商铺在新浪上进行网上拍卖,吸引了多方关注,并且引发了业内对房地产电子商务模式的讨论。

樊东平表示,在对房产进行网络竞价销售方面,金马甲与商业网站在本质上相同的,即都是希望用市场来发现价格;但是二者在性质上是不同的,金马甲并不直接与客户(即开发商)发生关联,只是为组织方提供交易方式的平台,组织方作为第三方扮演的是中介机构的角色,而金马甲则属于第四方平台;而商业网站则直接扮演第三方的角色,这就决定了其角色定位是为客户(即开发商)服务。

樊东平表示,金马甲作为第四方平台,使得其能够保持更为中立、公正的角色。

实际上,金马甲与开发商不存在利益联系。以泉州海城花苑项目为例,金马甲的收益来源,是向泉州产权交易中心收取标的物溢价总额 0.5%的费用,与该项目开发商没有任何利益关系。

此外,与现在出现的房产网络拍卖相比,金马甲的方式也与其存在显著差别。

"网络拍卖,实际上还是传统意义上的一场一场的拍卖会,只是由现实生活中搬到了网络上,这属于互联网竞价的范畴,其实这种方式早在两年前,产权交易市场就已经在使用了;而金马甲动态报价平台,已经不同于拍卖的模式,而是一个电子化大盘的概念,不再是以往离散化的交易,而是集约的方式。报价的时间期限更长,可以随时报价,而且是连续的、没有成交的标的物,可以在下一期再推出,继续交易。所以动态报价,被称为永不落幕的'拍卖会'。"樊东平说。

在金马甲的动态报价中,以泉州海城花苑为例,首批房源是 96 套,随后两批房源都是 50 套,都是批量出现。从逻辑上讲,与一两套房源拍卖相比,大量房源同时出售,组织方或者是卖方操纵市场的可能性更小。

"我们推出的量大,一般是 50 套、100 套,总盘子上亿元,这样要操纵难度很大。"樊东平说。

此外,以 SOHO 中国 4 月底拍卖的两套房产为例,其中一套以出价者达到最高限价成交;另外一套以最后拍卖时间到而成交,被称之为"秒杀",即到一个时点就马上截止,以最后出价者竞得。

"采用'秒杀'的方式,即到一个时点就马上截止,这种方式并不科学,尤其是在大宗商品交易中,很少使用这种方式。从拍卖角度来看,这种方式并不利于发现最终的价格。"樊东平表示。

而金马甲的动态报价系统中,并不存在一个最终的截止时间,即进入限时报价期之后,以 45 秒为一个周期,只有一个周期内没有新的报价,竞价才结束,如果总是有新的报价出现,则报价则会不断地以 45 秒延续下去,直到没有新的报价为止。

5 月 15 日,SOHO 中国将再推出 16 套房产进行网络拍卖。根据 SOHO 中国委托的天问国际拍卖有限公司表示,此次拍卖依然有截止时间的限制,一种情况是达到最高限价而成交;一种是以截止时间到而成交。

"不过,这其中有一个角色的问题。我们更希望是能提供一个政府平台,走国有资产这条线,为政府决策提供服务。"樊东平表示,如果政府能批量导入自己所能控制的房源,采用动态报价系统进行报价,用市场的手段,找到真正的价格指数,这对区域房价的指导以及政府对房价的调控,都将提供重要借鉴。

以泉州海城花苑项目为例,第一批 96 套房源成交均价约 6645 元 / 平方米;第二批 50 套房源均价约 6162 元 / 平方米。目前其周边商品房报价约在 6500-8000 元 / 平方米。

樊东平认为,海城花苑的成功之处在于,这是一个国企的项目,其在定价上是低于市场价的,最后的成交结果,对探讨周边房价,提供了指导作用。

而民营企业能够愿意大批量进行这种尝试,目前看来,时机还没有成熟。

养老地产新模式

保利谋变社区经营

■ 本报记者 邬琼 广州报道

5 月 4 日,保利地产"和基金"正式试水养老地产,尽管这个尝试看起来挑战不小。与此前数年保利强调"和基金"的公益性不同,社区运营性质的养老地产模式被引为"和基金"的全年主题。

"'和基金'本身是一种基金投资方式,我们希望这样的社区养老模式能最终实现自负盈亏。"保利地产副总王健对本报表示。

据王健表述,保利已在上海和长沙项目中规划了养老配套,其中上海项目进入实质性阶段。

养老运营

王健所述上海项目为位于上海郊区的"保利?西塘安平老年健康生活社区",总投资 4 亿元,计划于 2011 年年底完工。在该项目中,保利地产规划了 4000 平方米公寓性质的老年住宅,以公寓性质的配套为老年人提供护理等服务。

"去年我们在日本考察过,他们的运营模式比较成熟。"王健说,"按日本的会员制标准,这笔'会费'大约折合 300 万元到 800 万元人民币,此外每月缴纳大约 1 万元人民币的费用,国内无法达到这个价格,但如果按日本人均收入是中国的 4 倍来算的话,那么我们大约可以估计出缴纳会费的大致金额。"

但王健坦承,即便参考日本模式,保利目前尚无明确的运作方法。

"日本的模式很细致,不同的老年人所享受的服务不同,具体到建筑层面,一些设备及建筑设计本身都会考虑到老年人的特殊需求,例如可遥控的燃气灶及呼叫设备等等。"王健表示,"这样高标准的设计考虑到的是一些高端客户的需求。"

王健认为,此类模式的核心问题是人员的配备,例如 24 小时看护人员、医疗设备的投入以及预约的诊病机制等等。

"国内目前还没有此类模式运作,我们需要探索,比如说具体收费多少能够提供怎样的服务,以及与公家公共服务例如医疗及老年社会保障相结合等等。就保利而言,我们可能会在上海的项目中实验,并逐步向其他项目推广。"王健说。

保利地产另一位副总经理胡在新则对本报表示,目前,开发商独自承担并运营养老公寓的模式尚缺乏条件,包括社会保障是否对项目使用,不动产是否可同时成为金融工具提供给老年人作为养老资金等问题都不明晰。

> 目前,养老地产还仅仅是作为住宅类项目的配套,核心还是住宅销售

"一些政策壁垒需要被打破,老年人养老资金来源应该有更灵活的方式,例如说购买养老公寓后可以作为抵押换取社会性质的养老基金,抑或在银行抵押用于支付会费和日常费用的支付等等。这些方式盘活之后,对开发商投资养老地产是有益的。"胡在新说。

"目前只是希望做这样一个试点,希望能够有实验之后在政策层面有所突破,就企业运营层面而言,能够找到适合中国的模式。"王健表示。

社区运营

在王健的表述中,保利地产养老公寓是一个整体社区内的养老配套,保利将其作为一个社区运营类型进行经营,项目的主要运作与盈利依然是普通住宅的销售。

"就目前来讲,养老地产还仅仅是作为住宅类项目的配套,核心还是住宅销售。"王健说。而养老公寓的存在可能提升住宅的附加值。

事实上,之前胡在新在接受本报记者专访时曾表示,保利地产希望通过不同的社区运营类型提升其所售项目的附加值,这种社区运营服务不仅包括养老地产,同时可能包括洗车、加油、洗衣、邮递甚至青少年专长培养,类似于新鸿基在香港开发楼盘的运营模式。

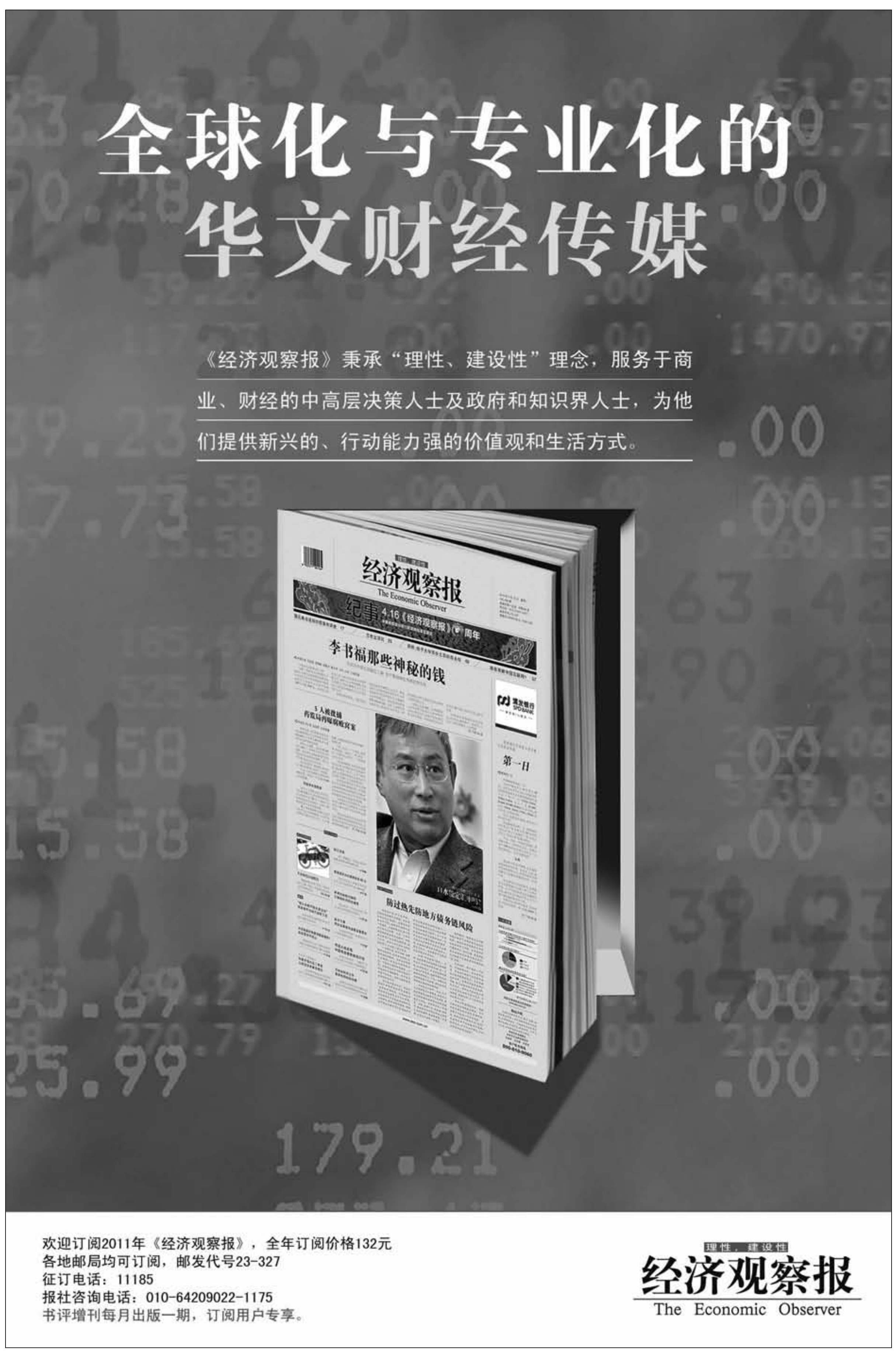
但保利与新鸿基模式的不同在于,其更多地强调老年人看护及青少年专长培养等方面的内容。

"在国内房地产产品日趋同质化且产品技术更新无法突变的时候,社区服务,即便是经营性质的社区服务也是未来发展上竞争的方向。"有广州房地产业内人士对本报表示。

但同时该业内人士表示,目前除商业配套之外,国内社区服务很难有实质性的突破,这与该类社区服务过于庞杂有关,部分服务可能还涉及到政策壁垒,因而模式仍需探索。其认为,保利在社区内提供高品质的养老服务目前可能还限于概念层面,要进入实质性运营并且能成为一个好的运营模式仍然需要长时间的探索。

"就目前而言,国内房地产产业竞争仍然在产品品质及销售能力上,即便是商业配套,很多开发商看重的是商业部分的套现能力,而非其长远的经营能力,更不必说类似于养老配套这样没有明确经营模式,面临政策壁垒还需要长期经营的配套了。"该业内人士表示。

在同质化的产品面前,企业对未来的战略规划呈现出多元化的思考,但大多思考需要时间检验。



林明彦:凯德商业地产三年翻番

■ 本报记者 陈文雅 实习记者 黄涵哲 北京报道

"未来三五年内,我们希望把凯德商用在中国内地的商场数量从 53 座发展到 100 座。这是一个相当容易实现的目标,鉴于中国庞大的人口基数以及多达 4 亿的中产阶层人群。"嘉德置地总裁廖文良说。这个在全球管理着约 2500 亿元人民币资产规模的公司,目前近三分之一的市场位于中国内地。

在这家东南亚最大房地产公司在华分公司的三五年计划表中,要实现翻番的不仅仅是商场数量。嘉德置地首席运营官、凯德中国常务委员会副主席、雅诗阁有限公司全球总裁林明彦表示,今后三五年内,嘉德置地旗下四大业务单元之一——雅诗阁服务式公寓在中国的规模将从现有的 6000 多套发展到 12000 多套。

嘉德置地在华分公司凯德中国旗下四大业务单位分别为凯德置地、凯德商用中国、雅诗阁中国和凯德惠居中国,其业务领域分别是住宅及综合项目、零售商场、酒店式服务公寓、平价商品房。林明彦表示,目前凯德置地和凯德商用中国的业务占比均为 45%,雅诗阁中国占 10%,而凯德惠居是刚刚建立的新的业务部门,目前在中国仅有一个项目,位于湖北武汉蔡甸区。

调控下的凯德

在内地宏观调控深化的情况下,凯德中国去年在华住宅销售量近 3000 套,销售额约为 54 亿元人民币。林明彦称,今年住宅销量将扩大到 4000 多套。

在这些项目中,最引人注目的无疑是凯德一年多前以 150 亿元巨资收购的东方海外发展(中国)有限公司 7 个房地产项目。2010 年初,凯德中国以 22 亿美元(约合 150 亿元人民币)收购东方海外的 100%股权,将凯德中国资产值占集团总资产值比由 28%迅速提升至 36%。

当时一些新加坡证券分析人士评价收购价格"较贵",林明彦对此回应说,"当时有好几家竞购,我们的出价并不是最高,东方海外最终选择我们,是看中凯德有更好的开发经验,能够更好地发挥物业价值。因为东方海外转让项目本身也并不是因为没钱,开发不动,而是想把资金腾出来专注于船务主业。"

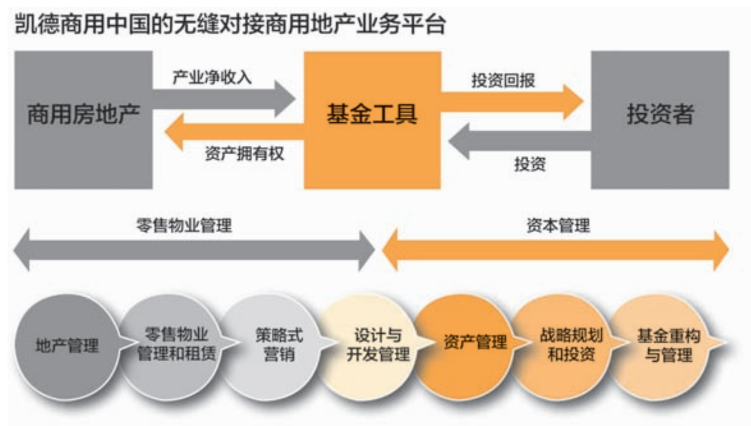
不过,凯德置地对该 7 个项目的销售目标和销售周期尚不明确。林明彦对此的解释是"因为有的项目是自持项目,这些项目的投资回报周期就比较长。"他说,"我只能说现已开盘的项目都达到预期或高于预期。如昆山项目,原计划销售价格大约为 1 万元 / 平方米,而实际售价达到了 1.1 万 -1.2 万元 / 平方米。"根据 2010 年财报,东方海外的投资成本在一年之内回收了约 10 亿新元。

尽管贷款和上市无望的国内开发商都在想尽办法从信托、私募甚至地下钱庄等各种渠道进行融资,但凯德中国高层对于内地开发商最紧张的资金问题却表示压力不大。"凯德有不同的融资渠道,自有资金是一方面,还有私募基金,另外我们有完善的资本退出机制,可以将项目汇入上市信托基金,回笼资金,再投资新的项目。银行贷款当然也是一方面,但这方面一直比较保守,净负债率目前在 20%以下。"

> 嘉德置地经历过多次金融危机发现,在运作的商场类型中,区域社区商场的抗风险能力是最强的

而土地可能是凯德这家外资房地产企业面临的真正挑战。收购东方海外并非就高枕无忧,至少无法满足凯德商用和雅诗阁三五年内规模翻番的业务目标。而由于限外政策的影响,凯德置地在中国拿地并不像国内的开发商那么随心所欲。"一方面,我们可能跟政府拿地,因为我们的项目能产生一定税收和就业岗位,拉动区域发展,所以各地招商局比较支持;另一方面也会和内地开发商合作。"林明彦说。

尽管有新加坡证券分析人士向股民提出警告称"嘉德置地 2010 年 70%的资产位于中国内地,而这一市场正面临着极大的泡沫,更适合短期投机分子而不是长期投资者",不过,林明彦则表示,嘉德置地在全球的另外两大市场——澳洲和新加坡受宏观调控的影响更小,基于公司"集中、平衡、规模"的宗旨,在中国业务占比至多从目前的 36%增加到 45%,否则便会打破这种平衡。但林明彦认为中国的调控对嘉德置地的影响会是正面的,调控会使市场更为稳定,而目前凯德置地的住宅业务也在正常运作,中国市场的刚性需求仍然是强劲的。



商业地产资本秘笈

嘉德置地素以在资本市场上的长袖善舞著称。在国内目前正风起云涌的商业地产开发热潮中,不少房地产开发商宣称要学习凯德模式。在国内的商业地产运作历史中,嘉德置地旗下凯德商用为这一领域提供了不少经典案例。

例如,凯德商用和深国投、沃尔玛合作的案例,深国投与凯德双方投资 49%与 51%成立了商场管理公司管理,为商业项目提供市场营销和商场管理服务。2004 年底,深国投以 9.3 亿出售其在建的 6 家商场 51%的股份给凯德商用,2005 年中,又以 33.73 亿元出售另外 15 家商场 65%的股权。不仅两年时间变现 43 亿,还获取了高额收益,而凯德置地自身为其商业资产打包上市又增加了筹码。

2007 年,万科为了减少商业地产所带来的资金占用,与凯德商用开展合作,万科已开发、正在开发和未来的新项目中的商业部分由凯德商业投资,万科建设,凯德持有,但非排他。对于万科,其商业项目只发挥建设专长,既实现了功能配套,又实现了快速变现,而对于凯德商用,利于其借助万科地产的品牌和优势,在中国更快地获取了优质的商业地产。

凯德商用中国副总裁骆伟汉说,凯德商用在中国所开发的商业地产已经是第三代,和深国投、沃尔玛合作是抛砖引玉的第一代,当时所收购的商场中,超市占很大比例,专卖店形式等能租到较高租金的店铺面积就不多。第二代扩展到一、二线甚至三线城市的不同合作伙伴。第三代的商场形式则更加灵活多样,并且单个商场的规模更大,大约在 6 万 -8 万平方米。

林明彦透露,由于嘉德置地经历过多次金融危机,他们发现,在运作的商场类型中,区域社区商场的抗风险能力是最强的,在辐射范围内,能够为周边社区几十万的居民提供日常消费必需品,销售额比较平稳。所以在金融危机时,很多 Shopping Mall 都普遍倒闭,但社区商场仍能活得很好。

而经营服务公寓业务的雅诗阁在中国的发展也在逐渐深化,最初的客户群基本以外资企业和外籍客户为主,目前客户中已经有 30%来自于国内企业。

在嘉德置地的商业模式中,典型的做法是将一个商业养热之后进行资本化,以资本获利反过头来维护物业或获取新的项目。在开发过程中,嘉德置地擅长在开发各个阶段获得资本利得。"我们的商用项目 1/3 是注入上市信托基金实现退出,另外 2/3 转手给别的企业。"林明彦说,"上市是重要的退出手段,上市后一些保险、养老基金能有稳定的回报平台,我们可以回收资金投资新项目,而一些退休人士也可以做小股民。"

"凯德置地不断开发新的商业地产,不断地进行包装后在资本市场套现,因为不断有增量,有新的概念,所以运转状况维持得不错。不过在挖掘了能挖掘的所有资本利得之后,转让套现后的物业的管理状况和长期自持物业相比是不是要逊色一些?"一位商业地产人士质疑。就此,林明彦说,"就算转让给别的公司可以卖得更贵,我们可能也不会这么干,而是选择注入上市信托基金。因为转让的话利益是短期化了,而我们做完这单生意还要想下一单,要长久和持续的回报。凯德现在注入上市信托基金的都是最好的项目。而有的公司则是把好的转出去,坏的留给上市公司。"

当然,凯德置地倚靠的是新加坡完善的资本市场。林明彦表示,中国内地的开发商目前想要复制凯德模式难度较大,因为"国内融资渠道相对单一,主要借助于银行贷款"。

通州脆弱:郊区地产缩影

▶上接 38 版

通州新城定位是水景、生态、宜居的区域,新城的新盘物业费很多都在 2 元以上,完全可以和市区比肩,除非投资客贷款成数很少,不然"以租养房"断不可行。

现在这位投资客希望将房子以 1.7 万元的单价卖出显然很有难度。在通州已经成熟而且更靠近市区的老城区果园,以 1.7 万元的单价已经能买到投资客抛售的房子。在果园的低密度成熟小区日光清城,记者看见中介公司数据库里有同一业主以 1.75 万元的单价挂出了 4 套房子。"业主心理价格是 1.7 万元。"中介告诉记者。日光清城对面的苏荷时代,一位业主愿意以单价 1.8 万元的价格出让自己的三套房子,这些房子户型都是南北通透的。

被房山"挤兑"

北京另外一个远郊区房山也在争抢通州的刚性需求。房山土地供应量高于通州,2009 年以来,房山的住宅地块供应占到了全市的 20.5%,为最多的区县。小到炒房客、中介,中到开发商,大到土地经营者,两个北京远郊区的竞争层层升级。到最后,谁来承担后果或享受福祉呢,没人知道。

据北京中原统计,近半年来,长阳区域供应的住宅项目为 10 个,提供住宅套数为 4476 套,签约套数高达 3979 套,签约率高达 88.9%,是同期通州全区签约率的 4 倍。相比通州近半年 1.9 万元 / 平方米的签约均价,房山区签约价格仅为 1.5 元 / 平方米,价格差距达到了 24%,按照单套房 90 平方米计算,单套总价相差超过 40 万元。

限购、限贷之下,投资客近乎绝迹的远郊区最后又开始了赤裸裸的价格肉搏。







2011.05.16

编辑:张琪 e-mail:zhangqi@eeo.com.cn | 美编:刘会芹

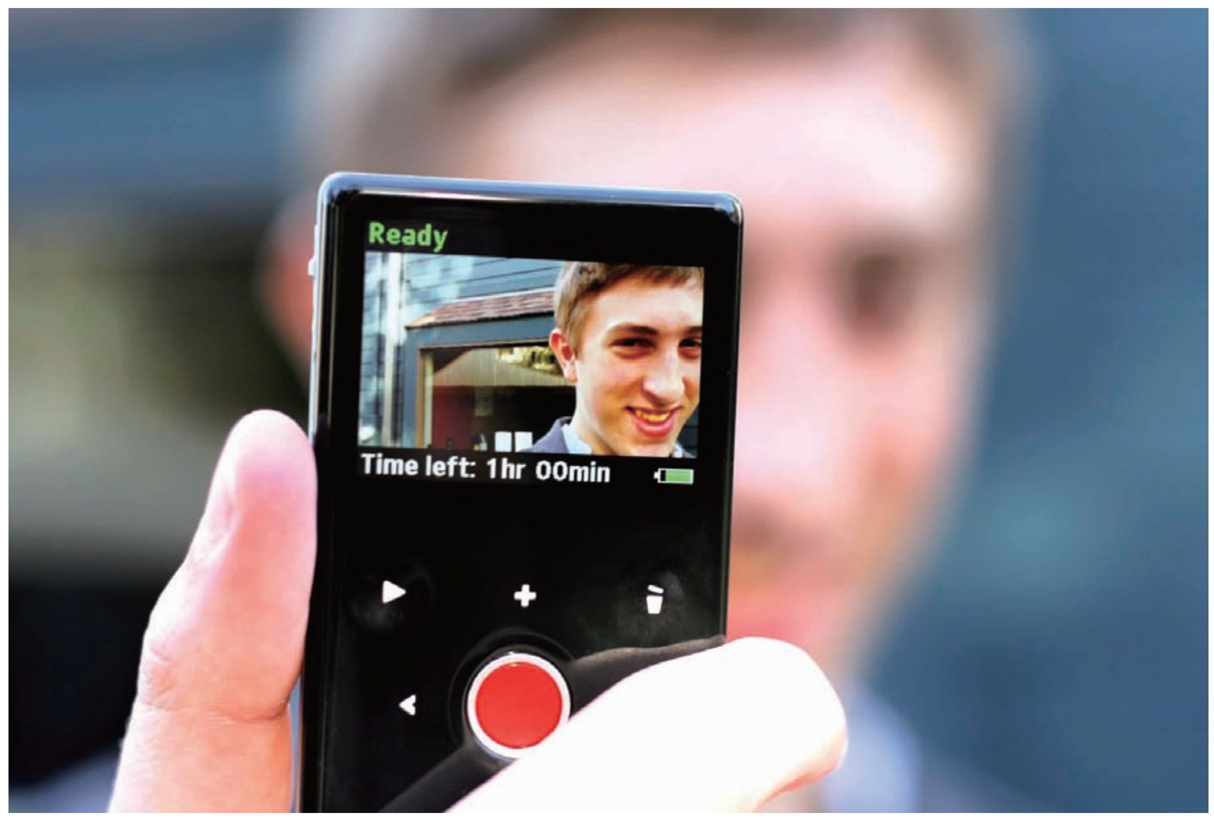


刘志军能否重塑夏新手机 42
夏新手机重新探索国产手机可能性

五星汇:团购不懂的生意 42
携程创始人之一王胜利和他的高端餐饮 B2C 网站

新闻存在于人们的参与中 44
如今,新闻已成为一种活动,而不仅仅是一个专业

思科再“聚焦”



过去几年,以 Flip 为代表的这些遍地开花的消费电子业务,曾经让思科这只大象变得灵动轻快,但却令华尔街忧心忡忡　本报资料室

■ 张晶 / 文

> 长期以来人们关心的是,谁将成为思科下一个收购对象,如今的问题则逆转为,下一个被出售或砍掉的业务是谁

同样是一封内部邮件,同样是由总裁亲自发出,思科正上演着与诺基亚相仿的命运大戏,在人事动荡和战略决策中进退维谷。接连不断的坏消息已经使笼罩在这家昔日的明星企业上的种种光环渐次褪色。业界普遍担心,这间一向以稳健表现著称的硅谷公司,是否自此丧失了成长引擎?

选择在发布新一季财报之前宣告“重组”计划,思科的这一举动本身无疑别有深意。5 月 12 日,在发布 2011 财年第三财季财报时,思科 CEO 约翰·钱伯斯(John Chambers)再次表示,第四财季公司的羸弱表现还会持续下去,并计划在全球范围内进行裁员。思科近期为员工推出自愿提前退休计划,表示裁员数量将取决于有多少人接受该方案。

思科正在陷入新一轮的唱空之中。钱伯斯在上个月坦承目前存着的一系列问题:首先,战略失焦,盈利能力下降,销售目标很难实现,却同时激进开动 30 个新业务线;其次,它的大本营正在遭受惠普和 Juniper 的强劲威胁;而最关键的是,思科开始让投资者和员工失望,丧失了立业之本的重要声誉,慢于决策且失去了问责制。

钱伯斯开始再次以一个拯救者的姿态,尝试扮演剪刀手的角色,决意革新这间公司臃肿的官僚机构,重新“聚焦”到思科传统的核心业务之上——这些业务曾令思科一跃成为昔日的互联网巨人。五个“优先发展”的业务包括,路由与交换、云计算与数据中心、“架构”(网络设计)以及视频业务。自此,以消费电子形成合纵连横的思路基本瓦解。

在思科 26 年的历史中,钱伯斯已经为其服役了 16 年。这位在危机中一再帮助思科穿越风暴眼的硅谷英雄,在其卸任之前,能否为这间 Web 1.0 时代的霸主公司注入一支强心剂呢?他只是用他惯有的美国南部口音,坚定地向外界宣言,“很简单,接下来,我们要挽起袖子大干一场”。

“消费”冒险

思科到底要不要生产面向消费市场的产品,关于这个问题的争论久已有之。

拥有耳熟能详的产品的确是一种诱惑,但诱惑也往往会成为危险的陷阱。“不进入的话,作为一个企业,永远很难被普通消费者认知;进入的话,这些领域既不熟悉又不擅长。”一位已离职的思科中国高管表示。

2009 年,思科耗资 5.9 亿美元从红杉资本合伙人迈克尔·莫瑞茨的手中将新创企业 Flip 纳入囊中。这在当时是令钱伯斯引以为傲的交易,“我身边有人给我演示了一下 Pure Digital 公司出品的低价摄像机 Flip,问我:这个东西很酷,你觉得呢?很快我们就买下了这公司”。

思科中国员工 Mason 也曾在风靡浪潮中托人从美国带回了炫丽的 Flip,与其说这是满足个人对电子产品的追逐狂热,不如说他更想了解老板的思维模式。“一拿到手,我就发现那明显就是一款生命力不会很强的过渡产品,你要知道,这种产品的兴起和衰落都会是在一夜之间”。

很快人们就看到,这种所谓的“过渡性产品”,在智能手机特别是显像方面极具优势的 iPhone 进攻之下,很快尽显颓势。

对思科而言,危险之处不仅仅在于消费产品历来短暂的生命周期。要知道,向企业销售产品和推广个人消费品,是两种截然不同的思维模式。“思科长期是跟企业打交道的,完全不懂个人消费市场如何运作”,一位离职的思科员工对此评论。他曾经参与过思科中国关于某项个人消费品的销售会议讨论,“当时这个部门的人提出要走经销商路线,我心想不妙,这怎么可能是经销商的世界,这完全是卖场的世界”。

当然,并非没有在 B2C 领域创造资产价值之后,将其平移至 B2B 领域获得成功的,三星就是一个很好的范例。但对思科而言,消费者狭窄的数字摄像机 Flip 并无法完成这一使命,更何况,在思科固有的基因谱系中,这种速战速决、应需而动的做法显然并不在其列。

华尔街某投资人士曾分析说,思科从来就不是创新精神的代表,但它是一件行事稳妥、令人安心的公司。当钱伯斯每次向华尔街宣告下一季的增长目标时,所有人都深信他完全可以践诺。这种对其信任的投票,就像是买入了伯克希尔·哈撒韦公司的股票,多数时候可以安枕无忧,因为巴菲特不会轻易触碰他不懂的业务,即便苹果的股价像火箭般直插云霄。

然而华尔街终究很难被轻易取悦。过去几年间,以 Flip 为代表的这些遍地开花的消费电子业务,曾经让思科这只大象变得灵动轻快,但却令华尔街忧心忡忡。因为它们只关注一点:利润,利润,还是利润。投资者不断呼吁,思科应该关闭颇受欢迎但利润微薄的 Flip 业务。消费电子再光鲜亮丽,诱惑无限,却终究无法将思科带入利润上扬的快行道。在思科过去一年超过 400 亿美金的营收中,Flip 仅仅为其进账 3.5 亿美金,相对于原有的企业级产品毛利颇低。

▶下转 42 版



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.16
编辑:张琪 e-mail: zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹

刘志军能否重塑夏新手机

■ 李晶 / 文

> 他亲历了联想手机作为国产手机领军者的辉煌以及随后国产手机深陷困境的尴尬。沉寂两年后,依然是在厦门,刘志军复出

坐在我面前的刘志军,已不再是那个叱咤风云的职业经理人,而是一个重新出发的创业者。"我现在是夏新手机的小股东,这很好,因为它是一个长久的事业。"他淡淡地说,表情平静,语气轻缓。

2009 年 12 月 20 日,在厦门帝豪大厦举行的拍卖会上,以联想移动前总裁刘志军为主的三方团队以 1.35 亿元的价格,将 ST 夏新的主营业务手机相关资产拍下,并将新公司更名为"夏新科技"。

这一幕让人们不禁感慨时光荏苒。依稀还记得 2002 年刘志军从联想集团"空降"厦门,操盘联想移动时的大刀阔斧。随后的 6 年间,他亲历了联想手机作为国产手机领军者的辉煌以及随后国产手机深陷困境的尴尬。2008 年 1 月联想剥离手机业务,刘志军黯然离开。沉寂两年后,依然是在厦门,刘志军复出。

接盘夏新手机后,刘志军并不急于将新夏新推向公众视野,而是重新理顺了公司内部架构和市场战略,骨子里的低调与倔强让他坚持认为这将是一场只能赢不能输的战役。过去一年多的时间内,夏新开发了十多款新手机,这些产品从今年春天开始被大规模地推向市场。

对于刘志军来说,一个好消息是当年来势汹汹、曾让国产手机"正规军"厂商步履维艰的"山寨"机浪潮似乎正在逐渐冷却;坏消息是,苹果等几家国际品牌的智能手机产品大有将高端手机市场瓜分殆尽之势,无疑,迎接刘志军的这场战役将异常残酷。当年,柳传志将联想移动交付刘时曾说,"成败关键在志军",如今时过境迁,刘志军又能为全新的夏新带来什么呢?

重整旗鼓

1981 年,夏新电子以 VCD 业务起家,1997 年上海证券交易所挂牌上市。2002 年,夏新开发出的 A8 音乐手机,创造了一款产品盈利超过 8 亿元的奇迹,也让夏新尝到了一夜成名的滋味。随后夏新大举进军平板电视、笔记本电脑、音响、甚至汽车等领域,导致实力与资金被分散,从 2006 年开始连续亏损,陷入了盲目增长与多元化的陷阱。

夏新的衰落是国产手机品牌集体没落的典型体现,血拼价格导致元气大伤,"山寨"手机的疯狂增长和洋品牌大规模推出低价手机,双重挤压让它们无招架之力。对于当年的夏新来说,过早启动 3G 技术导致入不敷出也是其溃败的重要原因之一。2002 年,夏新开始了 3G 终端的技术跟踪工作,成立技术小组同步跟进 WCDMA、EV-DO 和 TD-SCDMA 三大标准,累计研发投入 5 亿元。据刘志军介绍,当时的夏新拥有 1200 人的研发设计团队,而与此形成对照的是,在渠道布局上夏新却显得过于谨慎。"这也是国产手机普遍的状况,'保姆式'营销起初是优势,后来却变成了包袱。"刘志军说。

2009 年底,夏新将手机业务从上市资产中剥离,由四川九洲电器集团、中科创业投资有限公司以及刘志军管理团队以 1.35 亿元接盘了"夏新"商标、专利、厦门夏新移动通讯有限公司 95%股权,原夏新电子的软件、管理系统及与手机业务相关的生产和检测设备等。

"在 1.35 亿中,1.1 亿是品牌溢价,设备等占 2000 多万。"刘志军说,"夏新手机品牌值这个价钱。"在他看来,最重要的是夏新品牌在消费者心中还是有一定的地位的;其次,夏新手机原有的基础团队,在研发、生产和质量管理上有国内一线厂商的经验,做过大规模的量产,管理体系较为完善。据悉,原夏新最核心的 3G 研发团队人员,保留了三分之二。而且,夏新手中仍旧掌握着 145 项专利、45 项软件著作权,和其他国产手机品牌相比,这是夏新比较大的优势。

有所不为

接手后的短短 6 个月中,刘志军做了三件事:搭建团队,做好新老员工的整合;确立"年轻时尚、切合互联网"的品牌和产品定位;将产品突破口放在 3G 手机上,尤其是在 TD 制式上发起冲锋。据介绍,今年新夏新将推出 8 到 10 款 TD 手机,其中不乏低价的千元机,以便迅速切入 3G 手机采购阵营。

竞争已经越来越残酷,过去依赖联发科的集成芯片、低成本打天下的时代已经一去不返。智能手机时代,来自手机软件的竞争日趋残酷,平台与应用之争成为了重点。经历了手机业大变革的刘志军显然很清楚这一点,因此,他提出了"二次研发"的概念。"现在智能手机厂商比拼的是在操作平台上开发程序应用的能力。"

他强调,"竞争越残酷,重塑夏新的道路越要有所为,有所不为。研发肯定是核心竞争力,其中,对于产品定义、功能的创新,是重中之重。"据悉,未来夏新手机在制造上,将通过部分外包来达到规模化。

新夏新的市场策略是先推几款 2G 手机激活市场,随后再推 3G 手机。但事情并不那么简单,从原上市公司停牌到退市,这期间其销售和渠道以及市场建设,基本上处于停滞状态,重新树立品牌形象并不是容易。刘志军的长远发展计划是"三年复兴、五年振兴、十年国际化",而这当中的第一步"三年复兴"的具体目标是销量达到 500 万部手机的规模,重回国产手机的第一阵营。

为此,他带来的一支十几人的核心团队,多数为经验丰富的联想移动的旧部,作为少数持股方,将共同创业。"老同事都有联系,大家会定期聚一聚,大家都认定夏新是一个机会,便一起做事。"他说。



刘志军

思科再"聚焦"

▶上接 41 版

如今,钱伯斯不得不抛弃那些昔日令他激动的一个个概念。"关闭 Flip 仅仅是开始",《财富》杂志的 Dan Mitchell 说。思科甚至没有将 Flip 出售,而采取了看似更为决绝的关闭手段。随后,思科又将 Umi 视频会议业务与 Eos 媒体服务器产品退出消费者市场,整合到企业业务组合。

思科随后确定了五个"优先发展业务":路由与交换、云计算与数据中心、"架构"(网络设计)以及视频业务。然而可以预见的是,即便未来思科延续这一思路,大刀阔斧地削减周边业务,原有业务的利润空间也在不断受到挤压。思科需要更长的时间来恢复原有的成长速度。

《Make》杂志不久前建议思科开源已被放弃的 Flip,这个期待开源的名单中还包括 IBM 的深蓝国际象棋程序、Palm 智能手机系统、微软的 SPOT 手表技术等等。这些看似创新而炫目的体验并没有令它们维系行业的领先者地位,甚至扰乱了原有步伐。

竞争围城

阵脚自乱往往会给追赶者以可乘之机,这也成为思科潜在的重要风险。

毫无疑问,北美将成为思科和华为争夺的关键战场。作为一间非上市的民营企业,近几个月来,华为通过公布财报和董事会成员名单,适度表达了公开和透明性的意愿,尽管不无非议。华为已于去年建立了全球企业业务部门,能否进入北美高端市场,也被认作这间公司未来能否快速增长的关键砝码。

"华为已经渐趋进入主流市场,我们已经清晰地感受到它的威胁。一旦真正攻入北美,思科将受到挑战。"一位思科中国的员工告诉记者。

出于信息安全性的考虑,思科依然是顶尖公司客户的首选,它们对于更有价格优势的其他替代产品兴趣不高,华为目前的透明程度依然不足以打动华盛顿。思科一直保持着强大技术优势,产品好到"连其糟糕的创始人都搞不死它"。但不可忽略的是,当市场一旦下沉,那些庞大的对价格敏感的中小企业群体,目前已经成为华为着力开辟的新战场。

"思科和华为的最大不同在于,华为能够为一个客户在短时间内迅速量身定做方案,而思科往往很难做出改变,决策缓慢",这位思科中国员工进一步分析。但硬币的另一面在于,轻易改变意味着"一旦出现问题,将很难收场"。

"无论如何,作为闯入者的华为改变了游戏规则,它很难用低价策略或是人海战术来概括。"一位思科中国员工对此表示。

不仅如此,由于此前 IBM 把网络硬件卖给了思科公司,借此成为思科公司全球最重要的伙伴。钱伯斯曾经高调宣称,"IBM 是我们的朋友,惠普才是我们的敌人"。但思科高调杀入服务器市场的行为,彻底瓦解了这一同盟,一招"树"敌。IBM 随后与思科最大的竞争对手 Juniper 签署协议。思科不仅失去了大量订单,还眼瞧着竞争对手的份额日益增长。随着技术优势的消解,这场激烈竞逐又演化为了残酷的"价格之战"。



约翰·钱伯斯

前有猛虎,后有追兵,可以想见,思科面临的局面并不轻松。

"廉颇"老矣?

10 年前,纳斯达克崩盘,钱伯斯拯救了动荡不安的思科,令其走上复兴之路。10 年来,他试图让这家巨大的公司变得更为巨大,上演了一系列成功并购。可以说,没有人比他更熟悉公司的业务,对这间公司更有感情,他的无可替代性一再得到证明。

光环太过巨大,就会造成幻觉,在两年前思科迅速从危机中得以恢复时,他本可以作为科技史上最成功的管理者之一功成身退,而并非如现在一般遭遇外界声声入耳的下课之声。

2007 年的时候,钱伯斯曾经向董事会表态,自己愿意再做上三年五年,只要他们需要。"他会自认为经历过大风大浪,做任何决策也会更稳健",一个已离职的思科销售高管对此置评。他同时感慨道,"16 年了,该走了,这本可以是个优雅的下台。"

早年间,钱伯斯曾为王安电脑工作,他总结这段经历时说,"任何人都无法预测市场的变化。在王安电脑,我们先后进行了四次转型,到第五次即小型机转向个人电脑和软件时最终失败了。如果你不能永远跟上市场变化,你就被淘汰了。"

进入消费领域曾经是钱伯斯对行业趋势做出的引以为傲的判断。四年前,他乐观预测,消费者驱动的 web 2.0 技术将会开创一个生产率增长的新阶段,其增速可能超越上世纪 90 年代末网络繁荣时期所曾达到的水平。他开始关注年轻人热衷谈论的社交网络,将公司原有每年设定的一两个主要目标,扩展为两到三项的优先业务,从而伺机而动,布局未来。

但这种尝试并不容易,钱伯斯一直将自己定义为"快速行动主义"的坚定信徒,思科自此也开始"八面开花",但并未结出硕果。向"毗邻市场"激进扩张,业务迅速丰富至 30 条,覆盖办公、服务器、云计算、视频会议、智能电网、家庭网络等诸多领域,但如今看来,胃口过大引发的消化不良日益凸显。

值得关注的是,一个久已空缺的职位开始重新发挥影响,思科公司近期聘请加里·摩尔为首席运营官。从收购 Linksys 开始,思科正尝试从传统路由器厂商向互联网解决方案供应商转变。一位前思科中国员工表示,"加里·摩尔之前的主要背景是 EDS,看起来思科开始真正转向咨询及提供解决方案了"。这一转变如若得以平稳运行,或可提振思科内部受挫的信心。

评论认为,思科 2005 年制定的以委员会为中心的管理结构,是公司业绩下滑的肇始,官僚盛行,决策缓慢,错失了一系列机会。加里·摩尔的上任后的核心任务就包括大幅削减成本,以及对管理层进行全面改组。

思科重组计划已箭在弦上,钱伯斯对外声称,"我们没有任何理由停下脚步。无论是现在还是将来,我们都必须进行快速调整"。人们都在拭目以待,硅谷传奇人物钱伯斯此次能否续写神话。

五星汇:团购不懂的生意

■ 张昊/ 文

去年 10 月的某一天,王胜利和季琦在新加坡相遇了。和之前无数次的碰面一样,两位携程的创始人聊着各自身边的人和事。

而此时,王胜利心里并不平静,因为他刚刚攒了个事儿——五星汇,他当然希望老朋友替他把把关。于是,他装作很不经意地把五星汇的商业模式告诉了季琦,"我说想做一个高端餐饮的 B2C 网站,我还告诉他这种模式如何区别于团购,如何去说服高档饭店和我们合作,如何去吸引消费者……他挺激动的,看得出他很认同五星汇。"

回国之后,他们又专门碰过几次,北极光创投合伙人、原阿里巴巴 CTO 吴炯也加入进来。很快的,王胜利拿到了第一笔天使投资,而从五星汇概念的诞生算起,仅仅两个月。

此前,王胜利的生活很平静,已步入知命之年他逐渐淡出了携程的管理层,只担任顾问的角色。他完全可以就此退休,或者是做一个天使投资人,但现在为什么会选择做一个吃尽天下苦的创业者呢?

"这跟团购火有很大关系。"王胜利在去年 8 月团购开始起势的时候,注意到了这种模式,"当时觉得它很有意思,但范围太宽泛,我并没想过要做什么。"一次偶然的机会,他请朋友吃饭,老问题"去哪家吃"又出现了,"我突然发现这不是一个市场需求点吗?不光是商务宴,普通白领请客吃饭也会经常这样。"

王胜利开始琢磨这其中的商机。团购打通了一线城市的品牌意识,消费者和高档商家的思维方式开始吻合。消费者当然希望去好的就餐地点,在享受优质服务的同时,还能得到大幅度的优惠;而餐馆也希望在特定时间内有更多的额外收入,同时赢得新客户,哪怕是牺牲一部分利润。

但核心问题仍旧是价格,如何让五星级酒店这样的高档商家提供一个亲民的价格?并且如何让普通消费者接受这依然高于日常消费的商务餐?

第一个问题很棘手,在携程负责了多年的客房业务,他很清楚高档酒店的一个通病:保持价格体系和增加业务量之间存在着很大的矛盾。"团购可以带来一时的增量,但这是以破坏价格体系为代价的,并不利于它们的持续发展。高档酒店是个相对稳健的行业,供大于求,它们希望能有一种长期健康的合作模式。"

他找到了几个认同这种模式的年轻人,开始研究如何把高档酒店的产品和五星汇的服务打包。"初步的想法就是它们提供一个较低的结算价,而我们还是以市场价去卖,但会以返券、积分这种方式回馈消费者。同时,利用线上和线下的精准推广,给商家带来一定的用户量。"

但王胜利没有任何的市场数据支持,9 月他打了无数的电话求助自己的老客户,"我跟他们沟通这种业务的可能性,他们都还挺接受的,说实话,我人生再一次有了创业的冲动。"

紧接着,他开始试验消费者的胃口,团购成了第一块"试验田"。9 月底,他包装的一款首都机场希尔顿酒店的自助餐在某个团购网站上线了,"结果卖了 1000 多份,我当时吓坏了,没什么说的,迅速行动。"

然后就出现了文章开头的一幕,资金问题的解决给了王胜利很大的信心。回国之后,他一边找人,一边搭建网站。为了借上团购的东风,他马不停蹄,甚至在晚上 11 点还要约见应聘者。

网站终于在 11 月 29 日上线了。早期的五星汇可以说是一个团购网站,团购导航是其重要的推广渠道。在当时的团购市场中,它的五星级酒店自助餐还是独树一帜,消费者很买账,很多项目都突破了 1000 份。但团购只是它的一个切入点,因为这种商业模式和五星汇的初衷是相悖的,好的酒店并不希望经常被团购,以至降低身价。

于是,王胜利让五星汇"两条腿走路"。"精选酒店"频道展示的都是长期的合作伙伴,五星汇的价格和商家的市场价相同,但它通过"五星奖励"(一种积分返利形式)把价格拉至较低价位,并且这些积分在所有的签约商家中是通用的。而"限时特惠"频道则更像是团购,产品直接以较低折扣的价格出售,没有积分,而且必须在限定时间段里消费。

> 团购可以带来一时的增量,但这是以破坏价格体系为代价的,并不利于双方(网站和商家)的持续发展

"之所以设置'限时特惠',主要是我考察过很多有特色的高档餐厅,它们在周末的时候顾客并不太多。配合它们做一些限时的产品,可以提高双方的影响力。"他通常会在周末和家人一起去吃饭,而观察餐厅的经营状况也成了他的一道功课。

五星汇的销售人员们则需要把他的理念演变成实实在在的产品,这并不是一件容易的事。员工小葛在今年 2 月开始接触好苑建国酒店,和她竞争的是已经如日中天的各大团购网站,如何让酒店认识到五星汇区别于团购的价值成了她的工作重心。"一个月时间,我都在跟他们讲保护酒店的价格体系,线上线下的品牌推广,还有大量的中高端客户,这是个全方位的合作,并不像是团购那样的一锤子买卖。"最终双方达成了一致,而且效果一直不错。

像好苑建国酒店这样的例子还有很多,目前与五星汇签约的高档消费场所已超过了 400 家,北京站也早已实现了日均 1000 单的成绩。但在王胜利看来,这种模式的很多硬伤依然无法解决,"商家质疑最多的是你真能带来那么多客户吗?什么时候能实现?我只能说这需要一个过程,毕竟五星汇才是个半岁的婴儿。"

但王胜利能做的就是多谈商家,多谈媒体资源,把商家的产品销量通过最精准的媒体推广数倍放大。因此,他们的推广活动接连不断,从去年圣诞的"新奇惠"饕餮盛宴,到刚刚结案的"让礼券飞",都得到了大量商家的追捧。

多年在携程的浸淫,也让王胜利治下的五星汇多少透着点携程的味道。携程的核心竞争力是其服务,上万人的呼叫团队的工作标准就是让顾客听得见微笑。"我们现在当然做不到,即使我把携程那一套制度照搬过来,也不靠谱。"但王胜利还是特别纠结于一些服务细节,他会为了网站上的某个字体颜色和同事讨论半天,也会偷偷观察哪个客服的声音不符合要求……"要知道我们服务的这个群体是对生活品质有要求的,一丝一毫的不注意甚至都会影响到他们的消费体验。"

于是,王胜利最近加快了融资步伐。他拿到钱后的第一件事就是加强市场推广,"我会选择一些高端的场合,比如高尔夫、探险俱乐部,这些都是我们的潜在客户。"当然,北上广三个城市还过于狭窄,王胜利开始瞄准一些二线城市。

王胜利想做的事还有很多,"五星汇只是第一步,未来还会有五星俱乐部,我们会根据用户的特质,制定出相应的专属服务,比如定位、生日礼品等。当然最重要的是,这是一种生活方式的改变。"

谋略曹兴诚

■ 方儒 / 文



曹兴诚台湾联电集团荣誉董事长 IC/供图

一个月来，台湾科技界的一个热门话题是:老曹变成了新加坡人。“老曹”，就是台湾联电集团荣誉董事长曹兴诚。

联电与台积电，并称台湾晶圆代工双雄；一手创建联电的曹兴诚则与台积电董事长张忠谋,被认为是台湾半导体产业分量最重的两位企业家。台湾芯片设计龙头联发科最初也只是联电旗下的芯片设计部门,后独立出来成为子公司。如今已是亚洲第一的芯片设计教父的联发科董事长蔡明介见了曹兴诚,还是要恭敬地称后者为“老板”、“老长官”。

七八年来，执意投资苏州和舰的曹兴诚，为此与台湾政府闹得不可开交，最终做出了转籍新加坡的决定。然而,在熟悉他的人眼里,曹兴诚这样的决定并不奇怪,“善于谋略、变幻莫测本来就是老曹的风格。”友人说。

开疆辟土

曹兴诚的第一份工作是台湾“经济部”的公务员,之后进入“经济部”辖下新成立的工业研究院电子所任职。1976 年,台湾从美商 RCA 移转芯片制造技术，半导体行业开始起步。以工研院电子所为核心的一批人,就是先遣的研发部队,而曹兴诚即是其中一员。

1980 年，台湾第一家集成电路公司成立，因为原始股东中华开发、光华投资、华新丽华和华泰电子等公司的名称中,都有一个“华”字,于是便命名新公司为联华电子，即联电。一年后,33 岁已是电子所副所长的曹兴诚离开工研院，成为联电副总经理。“做研究和经营事业不一样，他话不多,但意见很多,有大格局。”当时电子所所长胡定华如此说。

当时外界都不看好联电，曹兴诚不免犹豫,最后,在屯田驻扎和开疆辟土,他选择了后者。直到今天,曹兴诚最看重的,就是那些有魄力独自开辟新疆界的人。

在工研院时期，曹兴诚就以谋略闻名。他喜欢围棋，喜欢研究人性,善于将很复杂的观念,用非常简单的话表达清楚。曹兴诚曾用骑脚踏车来形容高科技产业,“轮子大或轮子小都好骑,重点在于会不会骑。不会骑的人觉得轮子小好骑，但遇到坑坑洼洼,骑起来很累;轮子大的也好骑,但你要有技术。高科技产业属后者,财务周转率高,要运转顺畅不容易,但顺畅后就安稳了,小风小浪就影响不到它。”

他喜欢研究彼得·德鲁克,在联电时候的办公室里,满是这位管理学大师的书,甚至车里也摆上几本。他参照现代管理学和中国传统的管理智慧结合，制定联电的分权制度,指导公司的财务、策略、法务及投资。因为分权，曹兴诚看起来总是很悠闲，但将公司命脉——财务及投资——牢牢握在自己手里。

曹兴诚认为管理很简单，就是逻辑加常识。逻辑上,分享最能留住和吸引人才，他在台湾新竹科学园区首创员工分红制，并将盈余的大部分分配给创造 80%绩效的那 20%的人;从常识判断,人都渴望成就感，但一个优秀的员工发展到一定阶段就会遇到瓶颈，曹兴诚就鼓励员工创业。“出去开疆辟土,是我们最高的荣誉。”曹兴诚不断成立新公司,为部署打造新的舞台。联电也因此形成了一张紧密的关系企业网,联电与各子公司间互相持股,互相巩固,互蒙其利。例如,联电近年来因持股联发科已获利不菲。

积极扩张

和台积电专注于晶圆代工不同，联电除了加强在晶圆制造业的实力外,积极进军其他领域。联电旗下的芯片设计公司分别在不同领域居于领导地位,例如联发科、联咏、联阳、智原科技。在多元产业领域中,曹兴诚始终领先,而合并、并购则是最有效率的方式。他曾说,“一并胜过 10 年功。”而在联电的 20 多年里，并购对于他来说已经是一件非常平常的事。尤其是 1995 年之后，联电每次宣布合并或合资都出乎外界意料之外。

当时台积电产能超负荷运转，半导体业景气大好，很多客户需要向台积电预付订金。善于布局的曹兴诚看到了机会。他拜访了美国前 10 名的芯片设计公司,和 7 家谈妥成立 3 家晶圆代工厂。这次出击让很多人从此对联电刮目相看。

1998 年 7 月,联电又取得合泰半导体 15%的股权,并在合泰董事会上拿下过半席位，合泰半导体正式纳入联电集团旗下。9 月,联电再度出击，并购当时巨亏的日本新日铁半导体公司，取得 1 座 8 吋晶圆厂,8 个月后损益平衡,1 年内转亏为盈,生产良率追上联电各厂。

2000 年 12 月，在全球经济一片低迷情况下，联电大手笔与德国 Infineon 合资 36 亿美元在新加坡兴建 12 吋晶圆厂,再次让人见识到联电精悍、迅捷的行事作风。

仔细分析联电集团的晶圆代工事业,扩张方式多是运用杠杆,以最少的资源做最大的生意。其投资策略是在景气时大举扩张信用，在不景气时大量扩厂。爱读史书的曹兴诚,非常善于掌握时机,而且快速行动、取得主控地位,将杠杆运用的复杂度降到最低。

联电在他手上,从 1000 万美金的初始资本,到他退休时,营运规模成长 1000 倍，达到 100 亿美金,并扶植芯片设计“联家军”纵横全球。

布局大陆

晶圆代工抢进大陆，曹兴诚也是最早布局的。虽然联电与和舰的合并始终状况连连，为他惹来一场又一场官司,但看得出来,曹兴诚对国内市场始终保持乐观。面对赴大陆投资法令限制，曹兴诚比喻自己就像一个拳击手,上擂台后,却被人把一只手绑起来，只用一只手与敌人搏斗。

联电支持和舰的想法是，如果大陆市场起飞,联电不会错失良机。但如果大陆市场一时起不来，对联电也无影响。曹兴诚强调,只有八吋厂的和舰只是联电的“滩头堡”,联电协助和舰,但不动用资金投资,这样就可进可退,风险最小。

曹兴诚认为半导体产业不应以地区分优劣，同一地区个别厂商的差异往往超过地区之间的差异。所以他一再强调，高科技产业去大陆投资,台湾政府不需要限制。就像飞利浦公司，它在故乡荷兰生产的产品可能只有全球的 10%,但它仍然是荷兰企业,并在世界上举足轻重。

2007 年,曹兴诚登报倡议“两岸和平共处法”。这是他从企业并购上得出的思考,“企业不论敌意或善意并购,都是合法的,不需要以情绪或暴力相向,只要经过股东会通过,两岸的情形是一样的道理”。

离开战场 5 年多,但一直以来人们的印象是,联电大幅减资以及灵活的财务操作,依旧出自曹兴诚的手笔,虽然他不在其位,但仍是联电实质领袖,只要和舰案顺利解决,他就会回任。对此,他抿着嘴说,公司都接班了,他完全不可能再回联电。

万科反思系列 之四

房地产的小公司效应

■ 姜汝祥 / 文

美国房地产百年发展规律,是 2004 年我们在帮助万科制订战略规划时的重要内容。在研究中我们发现一个奇特的现象,那就是房地产行业存在着“小公司效应”,即使是美国这样高度市场化的国家，住宅产业也是小公司居多。美国前五名房地产公司的市场份额加起来只有 14%，前十名加起来不到 20%,而在其他充分竞争的行业,通常前五名的市场份额加起来至少超过 60%,前十名加起来超过 80%。

这个现象引起了我们的好奇,为此专门作了一个专题研究。我们发现,在国内的中餐业，保健品业，中医行业,律师,咨询公司以及相当多的农产品加工业,都存在这种小公司效应,在这些产业中,小公司活得非常好,但是优秀的公司通常做不大。原因是什么呢？当时我总结了两点：

第一,这个行业中大多数公司的核心竞争力存在于个人,而不是公司组织体系,公司的核心竞争力难以复制。

第二，这个行业中的技术创新很快为所有参与者共享，决定竞争优势的资源存在着较大的区域性差异,难以进行异地的工业化扩张。

如果哪一个产业具有这些特点,那么，这一产业就会出现小公司淘汰大公司的现象。中餐业就是明显的例子,但像真功夫、小肥羊这样的市场领先者加起来恐怕连 1%都不到。

住宅产业就存在这样的小公司现象。2004 年的万科销售额逼近百亿,但市场份额仅 1%左右。存在小公司效应的行业必须有革命性突破，否则就会“大而不强”。当时号称要在三年打败万科的顺驰公司，采取了快速拿地,快速施工,快速扩张的方式,结果不仅没有打败万科,还被别人收购了。

一个简单的逻辑，那就是万科如何突破行业普遍存在的“小公司效应”呢？幸运的是,我们发现美国房地产行业正在经历着产业集中趋势。十年前美国四大公司的市场份额只有现在的一半,不仅如此,在过去 9 年时间内前 20 名大型房地产开发商的市场份额增加了一倍多，甚至在行业增长率下滑的时候，领先的房地产公司增长率不降反升,出现了明显的行业整合现象。

是什么原因让美国的房地产公司找到了摆脱“小公司效应”的战略突破点呢?我们发现了下面这样一些特点:

第一,合作与并购。最近十年,领先的房地产公司普遍提高管理水平,通过客户细分提高客户满意度与资产回报率,从而获得小公司不具备的“精准设计,精准制造,精准营销”,通过并购获得更多的土地与资金运营效率。

第二,卓越运营,通过流程与集约化经营,提高了物料采购与管理能力:出色的物料采购能力有利于企业降低生产成本，获得大于行业平均利润的边际利润水平。

第三,拿地优势。美国各州对可开发土地的法律规范都在逐步严格,现成的可开发利用(房地产)土地越来越有限。但大公司能够利用自己在本地市场的统治地位而优先采购、储备土地。

第四,资金获取与流通能力。小公司(地产开发商)只能获得银行信用资金，大公司可以通过银行或者企业债券获得资金，可以通过发行公债筹措资金，而且大型地产开发商的金融服务的能力和内部调配能力有利于加速资金流动,提高资金利用率。

事实也证明了这种判断,万科的标杆帕尔迪公司 2006 年财富全球 500 强,排名第 455 位,第一次登上世界最大公司名列。并且正在建设一个整合的平台系统,通过各种战略性业务合作关系和电子商务方式，有效地把供应商、承包商和生产进度表链接在一起。

这给了万科很大的启发，就是扩张战略要建立在“集约规模效率”的能力之上,而不是建立在“项目数量”的外延性扩张之上,即“有质量的增长”。

事实上,房地产公司存在的“小公司效应”并没有消失。越来越强化的行政干预,越来越分化的客户需求,不同区域的经济发展程度，以及金融紧缩带来的资金压力，特别是 80 后进入主流消费群,老年人群基数越来越大，都给这个行业提出了新的挑战。当一个企业的规模效应已经不能抵消克服管理难度上升的成本时,这个企业就来到了增长的极限。

> 存在小公司效应的行业必须有革命性突破,否则就会“大而不强”

应当说,这种挑战不仅对暴发性增长的新贵们是场硬仗,对万科更是一个分水岭。管理成本会在多大程度上抵消规模增长所带来的好处?我觉得万科需要研究规模效应所带来的“规模不经济”了,而在这一点上,真正的陷阱仍然是“利润导向”体系与“客户导向”体系之间的冲突。万科不缺乏专业大师,也不缺乏为目标冲锋陷阵的职业经理人,缺的是坚守“客户信仰”“公平回报”的足够数量的领导群体。(作者为北京锡恩企业管理顾问公司董事长,不代表本报观点)

三星半导体的速度之战

■ 林蔚然/ 文

过去 14 年间,三星从一家廉价电视制造商成长为全球顶级的消费电子公司和半导体大佬,在液晶面板、电脑内存等八个领域占据着全球市场的头把交椅。凭借灵活多变与强大的执行力,这家公司保持着高速增长的神话。

即使在全球半导体市场低迷的情况下，三星仍然保持着逆市增长。去年,三星电子的销售额同比增长 59.8%,达 283 亿美元,增长速度超过了英特尔。有专家预计,若能保持现在的增速,三星半导体有望在 2014 年至 2015 年时超越英特尔。

据三星半导体总裁全东守介绍,今年三星电子将投资 92 亿美元发展半导体业务，这是继去年在 96 亿美元（比英特尔和台积电加起来还多）的大规模投资后的再度出手,而英特尔和台积电同期的投资额预计为 50 亿美元和 49 亿美元。全东守指出:“智能手机和平板电脑等移动设备厂商正在加速研发更多的新产品以适应大规模市场需求。”他表示,三星电子会适时推出高性能大容量绿色内存解决方案,不断地引导移动内存市场的增长。

动力引擎:抢占核心技术

事实上,三星进入半导体行业的时间并不长,为了掌握更核心的技术,1974 年 12 月,三星收购了韩国半导体公司 50%的股份以切入该产业,但由于技术落后，核心部件仍要从日本进口。1975 年 9 月开发出 Watch Chip，并于 1976 年开发出韩国国内最早的电子管。第二年 12 月,三星集团收购了韩国半导体公司剩余的 50%的股份,同时还收购了当时在韩国半导体行业处于领先地位的外国企业仙童公司,获得了有关技术。

之后 20 年，靠并购与自主研发,三星迅速成为了全球领先的半导体生产厂商。这一时期,三星主要通过向不景气的美国小型半导体公司购买芯片设计与加工技术而引进技术。自 1980 年代初起，三星集团为了适应需求结构的变化,拓展国际市场,决定着手开发 VLSI(超大规模集成电路)半导体。从美国 Micron Technology 公司获得了 64K DRAM 的技术许可后,作为技术转让的一部分,三星派遣工程师去 Micron Technology 接受培训,这些做法让三星的相关技术水平突飞猛进。1983 年开始正式生产半导体产品，用了大约 10 年时间,于 1994 年成功开发 256M DRAM 产品,标志着三星确立了其在国际半导体技术竞争中的领先地位。

三星在逐步转向开发自身技术的新战略同时,也积极借助政府的力量。1986 年，三星电子在政府的支持下，与现代电子、LG 电子合作成立了开发半导体技术的国家研究开发小组。在外国半导体企业拒绝向三星电子转让技术的情况下，三星电子将其资源更多地投向国家开发研究小组和自主技术的开发。当时,美国半导体产业不景气为三星提供了一个好的机会，能够比较容易聘请到年轻的技术高手。1988 年,三星在韩国国内首先研制出 4M DRAM,这比美、日只慢了 6 个月。无疑，三星电子的这种以战略技术联盟让其受益匪浅。

很显然，在技术发展过程中,三星的技术整合能力起到了重要作用。同时,其坚持独立自主的战略,在管理控制权、技术学习、市场战略和投资等方面保持着鲜明的个性。

创新利器:特别研究小组

当年为了进军 VLSI，三星于 1982 年成立了一个特别任务小组。经过 6 个月的艰苦工作,三星在韩国的特别任务小组成功地制造出性能良好的样品。



即使在全球半导体市场低迷的情况下,三星仍然保持着逆市增长 本报资料室

自那以后,对于三星电子公司来说，特别任务小组（Task Force Team,简称 TFT)成为新产品开发的核心。TFT 对新产品的开发承担全部责任，从研究开发到批量生产。TFT 的成员首先是加工工程师,其次是设计师、制造工程师,最后是专职生产员工。制造工程师的加入具有特殊意义,因为他们能平行地开发和设计批量生产技术,这样来自于研究开发的技术转移就会更加顺畅。一旦技术上的可行性得到证实,TFT 便进入生产工厂,同职工一起工作。在这个时候,另外一个拥有更多成员的 TFT 也随之成立,以获得制造技术,为新产品的批量生产打下基础。

据悉,三星有许多长期和短期的 TFT,特别是在技术开发的早期阶段,这种组织方式尤为普遍。这是技术后进企业采用的一种集体技术学习和创新模式。TFT 方法在三星业已成为一种非常有效的模式,特别是它架起了研究开发和生产之间联系的桥梁,使公司技术竞争力得以巩固和发展。

除此之外,为加速新产品的开发,三星电子还采取了并行开发系统。比如,同时运转几个新产品开发小组。其目的在于适应迅速变化的技术和市场的挑战并尽快赶上技术领先企业。这种方法的基本战略是适时地错开特别任务小组的资源：如一个小组处于技术框架设计阶段，另一个小组则正处于开发加工技术阶段，而剩下的一个则可能处于改进生产技能阶段。

据介绍，三星的研究开发机构在实施企业的创新目标时采用了灵活的策略。在三星内部,研究开发的概念也正在发生变化。最初,研究开发的内容是开发新产品和批量生产技术，研究开发部门与生产部门之间的区别不明显。其后,研究开发的重心逐步转移到基础研究，公司开始重视企业内部的开发活动。然而,最近的研究开发活动则更加重视面向产品。几乎所有的主要技术都是由新产品开发小组开发出来,然后转移到批量生产小组的。

三星在半导体领域如此快速地掌握技术,主要是在技术发展的不同阶段实行了不同的技术导入方式(即技术购买、战略技术联盟和并购)和创新战略,有效地实现了技术升级。

新闻存在于人们的参与中

噪与酷

胡泳
北京大学副教授
huyong@pku.edu.cn



法国传播学者阿芒·马特拉在1996年写道:“世纪末的传播研究以一个概念为轴心:传播仅仅限于大众媒体的领域中。……此种媒体中心论的视角使得我们忘记了,传播史具有一个早在现代大众媒体出现之前就长久存在的主干。向媒体的这种倾斜产生了对于传播史的一种化约了的看法。更加糟糕的是,它引发了某种历史健忘症,妨碍我们去分辨在当代的传播方式巨变中,究竟真正重要的赌注是什么。”

马特拉在上个世纪末对传播研究的这种批评具有真正的预见性。分析人类传播活动的轨迹,按照传播媒介的不同,我们可以将传播活动分为四个阶段:口传阶段、报纸阶段、广播电视阶段以及互联网和移动通信阶段。可以看到,从信息传播的规模来讲,每个阶段都有惊人的扩张,然而,我们容易忘记的一个事实是,在我们欢呼人类传播的范围扩大、可获取的信息丰富的同时,我们也为之付出了一个巨大的代价,那就是,伴随着传播规模上升的曲线,人类传播的互动性恰好走了一个完美的U字型。也就是说,在前工业化的口传时期,传播的互动性最高;在以报纸、广播电视为代表的大众媒体传播阶段,互动性逐渐走低,直至跌到谷底;要到互联网的发明、新媒体的出现,互动性才开始重新爬升,尤其是在Web 2.0技术出现以后,博客、SNS、微博等,造就了网民互动的空前浪潮。而公民新闻就诞生在这样的浪潮之中。

在人类传播的第四阶段的研究中,抛除媒体中心论的视角,意味着重新界定新闻、传播乃至媒体的边界,把人的互动性视为原本僵化的媒体结构中的崭新动能,这种动能所及之处,不仅冲击着传统媒体的内容与形式,瓦解着传统媒体的专业性,而且也预示着新闻传播实践与理论的未来方向。

同时,追寻传播史在大众媒体之前就存在的主干,也使我们深刻认识一个道理:新的规则未见得全是新的。互联网使我们重归个人的、互动的传播,我们越来越多通过其他人随机决定分享的内容来了解世界。只不过,在前工业时代的口传中,传播更多发生在熟人之间,而在互联网时代,更多发生在陌生人之间。

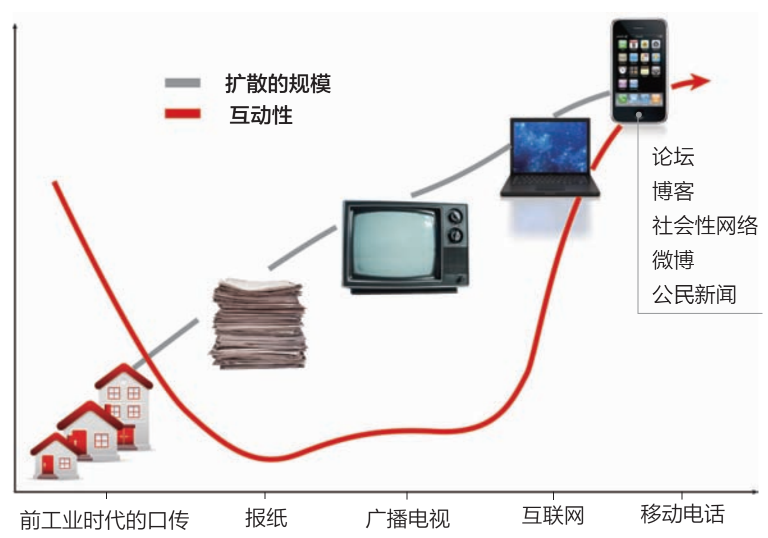
> 新的规则未见得全是新的。互联网使我们重归个人的、互动的传播,我们越来越多通过其他人随机决定分享的内容来了解世界

在20世纪最后几年产生的所谓“新媒体”,相对于传统媒体有一些明显的不同。比如,新媒体具备了一种可能性,让人们可以根据自身的需求在任何时间、任何地点、任何设备上获取内容,并围绕这些内容彼此互动、参与创造和形成社区。另外一个重要特征是,新媒体在媒体内容的创造、出版、分发和消费上所造就的“民主化”。

新媒体的这些优势对大众媒体形成了强大的冲击。旧有的大众媒体模式,用尤海·本克勒的话来讲,“形成大众媒体模式的诸种实践高度有利于威权国家的社会控制。该系统的轴-辐式的技术架构、单向的端点接受模式使得控制成为轻易之举,只需控制核心——国家拥有的电视、广播和报纸即可”。换言之,谁控制了“信息中心”,谁就控制了信息内容。但在“交互”媒体主导的时代,“内容”泛化,包含了所有能给最终用户带来价值的信息与体验,内容的提供、处理、传播、占有和控制广为扩散,轴—辐架构转为网络多点对多点的架构。在这样的架构中,原来被动消费的“受众”变成了主动创造和分享的“授众”,发生了一个“反客为主”的过程。有关内容的权力从“大众媒体”转移到“大众”手中,大众媒体也被“解大众化”,所有的信息都关乎“你自己”,这也是2006年《时代》周刊评选“你”为“年度风云人物”的原因。那期杂志封面是一台电脑显示器,像镜子般照得出读者自己的影像,中间一个黑色的大字“YOU”。《时代》周刊的解释是:今年的“风云人物”是我们每一个人,因为随着博客、网络社区、视频网站的兴起,在2006年互联网发生了重大的转变,网民正在成长为所谓的“新数字民主主义公民”。

这个“你”,纽约大学新闻系教授杰·罗森将其命名为“从前作为受众的人们”(former audience)。他说:“从前作为受众的人们,是那些处在一个媒介体系的接收端的人们,这一媒介体系是单向的、广播式的,有着很高的进入门槛,少数几家巨头争争吵吵,而大多数人在彼此隔绝的情况下被动倾听。”而现在的新媒体,承认各种各样的守门人,每人对什么是重要的东西各有各的独特规则,不再承认秉持专业原则的记者的判断。如BBC全球新闻部主管理查德·塞姆布鲁克所说:“观众进场了。”

人类传播的轨迹



BBC总监马克·汤姆森把新型的受众叫做“积极的受众”(the Active Audience),意指他们不会呆呆地坐在那儿,而是会参与、讨论、创造、传播、分享。在此意义上,其实“从前作为受众的人们”也就等于社区。他们是贡献者、生产者、批评者,他们现在想要媒体的控制权,而不是被媒体所控制。

受众的这种造反是新闻作为一种社会制度产生合法性危机的结果。这些危机表现在:第一,传统的新闻媒体的很大一部分市场份额已然流失。报纸发行量在过去20年中大幅下降,电视新闻的观众也在不断减少。更加令人不安的是年轻人对新闻的兴趣在减少。他们不再像父辈那样,关心如何跟上新闻。第二,伴随着对日益萎缩的受众市场的激烈争夺,新闻产品的完整性被一点点侵蚀。在追逐利润的冲动中,客观性受到严重损害,“娱乐病毒”的扩散更令人惊心动魄。政治势力的干涉和审查也在加强,新闻的标准越来越模糊不清。第三,新的信息分发方式不断产生,这也影响了新闻的完整性,甚至影响到记者如何界定自身。仅仅从网络新闻来看,非传统的新闻传播者——诸如新闻聚合站点、博客、搜索引擎、社交网站、微博等等——比传统新闻媒体的网站吸引了更多的受众。谁是客观的信息源成了疑问,有关什么是新闻、谁是记者等重要区分正变得混乱起来。

不仅如此,新闻还面临其他多重威胁:公众的不信任,新闻文化自身的缺陷,等等。在众多挑战面前,新闻发现自己面临的是生存还是灭亡的大问题。或者,至少可以说,我们所知的20世纪的新闻正走向瓦解。

新闻是一种独特的社会和历史实践,媒体是新闻赖以产生的组织和技术。当媒体“制作”变得廉价,而制作媒体的人有无限的供应,这时,新闻会变得怎样?可以说,一旦消费者被鼓励成为媒体制作者、并在散布的媒体内容中建立联系,新闻就成了一种活动,而不完全是一门专业了。

以前我们把新闻看作一种商品,想的是如何创造并分发一个可供消费者使用的物品;在那个时代,鼓舞媒体的问题是“如果我们生产得更多,你会消费得更多吗?”。现在,当新闻成为一种活动,我们需要考虑的是对话、讨论、与情境密切相关的行动,重点不是我们是否可以获得信息,而是在我们获得信息之后如何使用。将近90年前,沃尔特·李普曼在《公众舆论》中,曾经写下一段著名的话:新闻是公共目的的一种工具,为的是“将隐藏的事实带到光天化日之下,将这些事实彼此联系,从而构建出一幅人们能够赖以行动的现实画面”。今天,李普曼对新闻的这种描述比以往任何时候都更加真实。

杜威1934年曾经写过一本《艺术作为一种体验》,他认为,艺术不是作为一种人造物而存在,相反,艺术存在于人们的参与中。“艺术产品——庙宇、绘画、雕塑、诗歌——不是艺术作品。当一个人与该产品产生协作,结果他因为产品的解放性的和有序的特性而获得某种欣赏体验,这时艺术作品才算发生了。”这种纯粹的审美体验也可以移植到今天我们对新闻的认识上:新闻不是作为一种人造物而存在,新闻存在于人们的参与中。



本·拉登之死是一面镜子
这些国家里的民众比我们更加了解和熟悉民主宪政之下的政府行为模式,他们知道政府在什么情况下会撒谎,在什么情况下不会撒谎 51





廉租房之弊:西方的与中国的 47
能够确实发挥作用的廉租房制度,其实质都是"承认贫民窟,争取廉租房"

通胀没有那么多的类别 48
无端端分出很多类别,可能分散治理的注意力和关注点

公营与私营的异同 49
见到公营机构价格调整时,不应该无条件地反对



经济的"中国模式"走向终结

■ 丁力 / 文

过去 30 年,中国维持了较高速度的经济增长。在这一路上,有唱衰者,也有唱盛者。一个"唱"字,深得经济预测的精髓:它像是 KTV 的自娱自乐,总会有人"跑调"。这个大众喜闻乐见的游戏不会停止。近来,有警告中国经济将在 2013 年之后陷入危机者,有宣告中国经济规模将在 2016 年赶上美国者。论者有一些证据,同时他们也是为了自己的利益或愿望,自说自话。

在许多时候,鼎盛期也是衰落的起点,正所谓"盛极而衰"。目前,"中国模式"在国内外"甚嚣,且尘上矣",或许预示这个"模式"已经过了顶峰时刻。此外,在快速增长卷起的滚滚尘土中,一些人独具慧眼,"勘破"红尘。他们指出,中国仍在找路,"中国模式"并不存在;即使存在某种模式,也因其浓厚的"中国特色"而对他国没有借鉴意义。

古罗马神话说,智慧女神的猫头鹰总是在黄昏出动。黄昏没有白昼的躁动,是回顾与反思的时候。现在大概可以开始总结"中国模式"的得与失了,先来看看我们为高速增长付出的代价吧。

社会各阶层的代价

中国的工业化经历了多次挫折,屡仆屡起。19 世纪后半叶的洋务运动从西方引进了工业技术,但没有引进工业文明,甲午战争的失败使洋务运动奄奄一息。在 20 世纪上半叶,日本入侵和国共内战重创了新一轮工业化的努力。在战争结束后的 1950 年代初,又一轮工业化开始了,这次全面模仿苏联"模式"。苏联予以大力支持,援助项目主要在重工和军工领域。但领导人还要以更快的速度前进,要在数年内"赶英超美",于是发起"大跃进"。工业大跃进主要是"大炼钢铁",成本由农民和环境支付。在农业大跃进引发的大饥荒中,饿死的基本上是粮食大省的农民。

当 1970 年代末文化大革命结束的时候,苏联模式的工业已经丧失活力,"国民经济濒临崩溃的边缘","改革开放"成为唯一的出路。当初,"改革"的重点是把农民从公社中解放出来,农民有了生产积极性,生活在短时间内明显改善;"开放"是在沿海地区建立特区,为海外企业设立加工厂,廉价的农民是加工厂的主要劳动力。在这一时期,重工和军工的发展严重滞后。直到 1980 年代后期,首钢——当时中国工业一面招展的红旗——还在使用洋务运动留下的锅炉。

即使在工业化初期,小农经济能够创造的财富也非常有限,农民生活的改善只是相对于前 30 年而言。这样的好日子也不长。因为加强农村基层建设、粮食由政府"统购统销"等措施,1990 年代出现了严峻的"三农问题"(农民、农村、农业),许多事件惨不忍睹。因为种地赔钱,土地被撂荒,农民在外打工,用打工挣的钱支付农业税费。在加工厂聚集的地方,如珠三角,农民工不仅给地方政府带来税收,给工厂主创造利润,还养活了房东、商贩、办暂住证和检查各种证件的人员、甚至劫匪。他们的月收入曾长期"稳定"在 800 元左右,还经常被拖欠。

"三农问题"一直延续到 2006 年废除农业税才开始好转。这时,中国历时 100 多年的工业化终于能够为自己提供资金,不再需要农民勒紧裤腰带了。但情况又有了新变化——工业好像不再那么重要了,土地成为政府的最大财源。在不太偏远的地方,农民想种地而不可得,他们的土地被廉价拿走"开发",因此出现了很多暴力冲突。也许有较为公平的土地交易,但只要出现对抗,农民总是失败者。

在农民兄弟之后是工人老大哥。经济开放之后,缺乏竞争力的国有企业很快更加不景气。偶尔盈利的国企成为宣传"典型",以证明国企"还行"。在这个幻觉的误导下,政府不停地向国企注资。正如预料中的,国企没有"解困",大量资金也去向不明。政府终于发现,处于竞争环境中的国企是一个无底洞,无论用多少资金都填不满,于是大量企业被贱卖、被破产;工人也"下岗"了。在一定程度上,工人被农民工"顶替"了。昔日的"主人翁"收到的临别礼物是官方的鼓励:豪迈呀!跌倒再爬起来嘛。

银行持续给国有企业注资,往往有去无回,积累了足以导致破产的不良贷款。这些银行也是国有企业,而国有企业的最大特点是——它们不是真正意义上的企业,它们考虑的首要内容不是客户、市场、利润和创新。国内银行的优势在于这个行业几乎不存在竞争,它们能够维持高利差。政府给银行注入资金,还成立了资产管理公司,剥离再剥离银行坏账。买单的当然是全体国民。

由于经济的开放和起飞,中产阶级大约在 1990 年代中期出现。他们受过良好教育,在政府大楼之外的办公室里上班,又称白领。他们命运多舛,年轻一些的,即使打拼 30 年,也很难用自己的收入购买一个属于自己的小小栖身之地。在一线和二线城市,他们的年收入大约只够买 3—5 平方米均价的房屋,还是"建筑面积"。其中的"成功人士"有房有车,却又成了房奴、车奴。当他们抱怨只有 70 年的房屋所有权时,又听到更坏的消息:他们的不动产可能只有 25 年左右的使用寿命。



> 如果在今后几年中发生一次经济危机,对中国也不尽是坏事。至少,我们可以放缓狂奔的经济脚步,停下来清理多年淤积的各种垃圾,并认真地想一想:什么才是我们想要的生活?



白领是缴纳个人所得税的主体,他们服务的机构(公司等)是营业税、增值税等税种的纳税主体。但是,他们和他们的机构仍然要自己支付教育、医疗、养老的开支,这些服务大都由政府独家提供,成本极高。释迦牟尼看到生老病死,由此觉悟到人生是"苦"。在中国,普通人的生老病死有了新的意义——只为增加政府的收入。他们在出生前就要缴费,在死了以后也必须继续为政府创造财富。即使收入较好的白领,生活也"压力山大",也到了承受的极限。

直到几年前,民营企业家还很风光,其中一些人还很张狂。在可以作为食物的社会各阶层中,他们赫然立在食物链的顶端。当危机来临的时候,民营企业家仍不免被牺牲,当然,排在给他们打工的农民工后面。自 2008 年以来,他们的压力逐渐加大。在江浙、珠三角,很多出口加工公司倒闭,其他公司要面对更严厉的税收检查,在此之前,他们已经把资金从加工业转移到房地产——中国的支柱产业。在后工业时代、信息时代,他们(以及国有企业家)"返祖"到 18 世纪的经济理论:土地是财富的唯一源泉。现在,他们受命维持物价稳定。

秋江水寒鸭先知。感到寒意的富人"用脚投票"。据报道,超过一半的富人已经移民或有明确的移民愿望。他们与那些"裸官"相似,都对到手的财产有不安全感。不久前还在讨论企业家精神和创新,以及是否应该宽恕民营企业家的"原罪",恍惚之间,这些话题好像有些过时了。

为了保持增长,社会各阶层被依次"有序地"牺牲掉:农民、工人、白领、民营企业家;现在是他们全体。中国经济避免了危机,但以社会各阶层的利益为代价,而且层层上升。在 1950 年代公有化运动中,民营企业家阶层被消灭过一次,再生的他们只有 20 多年的历史。目前也许不会再有那种大规模的"公私合营"。"抓大放小"后的国有企业安享巨额垄断利润,它们的胃口变得非常大,一般没有兴趣兼并民营中小企业,比如在馒头制造业;但在权力和垄断地位的支持下,国企能够轻易地踩扁民企,如在加油站行业。

当民营企业家被送上祭台的时候,表明排在前面的农民、工人、白领已经没有更多的油水,一根新的稻草也可能成为他们"生命中不能承受之轻"。同时,官员在采用笨拙的手段压制物价,这表明他们明白,社会的中下层对物价上涨已经非常敏感。

在过去 30 多年,中国遭遇到多次经济危机。这些危机都被成功化解了,更准确地说,被转嫁了。因为经济在快速增长,消化掉了相当大一部分被转嫁的危机。但危机的承受者仍有痛苦,只是他们没有话语权,而代表他们说话的人说他们很幸福。这些是没有经济危机的经济危机,危机没有外爆,却内爆了。一些社会阶层为此付出了高昂代价,可能比危机外爆还要大。

金雁先生 5 月 2 日在经济观察报发表的《苏联解体 20 年祭》一文。她指出,俄国人认识到,"以人为代价的现代化"是俄国历史上最可悲的记忆。

当下一次经济危机来袭时,过去的办法都不可再用,因为它们已经被用到极限。但中国仍有许多手段,不至于陷入危机不能自拔,而社会各阶层受到的打击将更小。那些手段中的一些是向食物链的更上端推进;另一些也是其他国家使用的,有点"普世"的意思。所有这些显然都不再属于现在的"中国模式"。

社会诸系统的代价

增长与发展不同。增长只是某些人的钱多了;发展是社会全方位的改善。一部分的增长不能以另一部分的削弱为代价,否则增长就失去了意义。因此,经济增长不是社会发展,至少不能代替社会发展。

权力机构内曾经有一个常用词:"条条块块"。"条条"指权力机构的各系统,"块块"指权力机构在各地的分支,或某个"条条"内部的部门。由于权力机构涵盖了社会(部分大于整体),"条条块块"也可以用来统指社会各系统和各部门(各阶层)。上一节谈到"块块"为增长付出的代价,这一节谈"条条"的代价。

德国社会学家尼克拉斯·卢曼(1927-1998)把社会系统分为 9 个子系统——政治、经济、法律、道德、教育、科学、宗教、艺术、生态。这 9 个子系统是相对封闭的,因此才成为子系统,发挥不可替代的功能;同时也是彼此开放的,因此才能够共同组成社会。如果没有封闭性,子系统将失去自我的规定性,如同被巨兽吞食的小动物,也就没有这个子系统了。只由一两个子系统组成的社会必定是畸形的,没有长久发展的可能。

中国读者应该容易理解卢曼的理论,因为"系统"在表面上很像是中国的"条条"——有时也叫系统,如教育系统。如果愿意,读者可以增加更多的"条条",还可以把那些不够长的扯成"条",在现实中,这种行为叫"机构改革"。

卢曼的理论是分析经济的"中国模式"的有效工具。简单地说,中国的快速增长主要在政治和经济这两个子系统,而经济又附属于政治,并因此获得了政治性。由于政治在中国具有庄严的神性,经济得以"挟天子以令诸侯",畅行无阻。于是,这两个子系统一起挤占了其他子系统的空间,把它们变成政治或经济的附属物——假如它们还保留了原来的某些特性。

这就是中国 30 年经济"奇迹"的另一个奥秘所在。在此期间,中国经济遭遇到多次危机和严重挑战。唱衰者一次又一次失误,主要因为他们的经验来自国外,他们的目光聚焦于经济这一个子系统,因而认为,经济的水池将很快满溢,危机将爆发。但他们却忽略了经济可以向其他水池灌水,也可以向社会中下阶层转移危机。较为乐观的经济学家好像是正确的,他们倾向于相信增长可以解决大部分问题,但也没有重视社会其他子系统、社会中下阶层为经济增长做出的牺牲。

▶下转 46 版



建立刑事被害人损害赔偿机制刻不容缓

■ 傅蔚冈 / 文

“欠债还钱、杀人偿命”,这个做法古已有之。但是,“杀人者”真的能够即“偿命”又“还钱”吗?这恐怕是一个问题。

4 月 22 日,药家鑫故意杀人案一审判决在西安作出,被告人药家鑫犯故意杀人罪,判处死刑,剥夺政治权利终身;同时,法院还判决被告人药家鑫赔偿附带民事诉讼原告人王思宇、王辉、张平选、刘小欠经济损失丧葬费 15146.5 元、被抚养人王思宇生活费 30352 元,共计人民币 45498.5 元(含已支付的 15000 元)。

在药案发生之后,媒体将绝大多数的篇幅都集中在药家鑫应不应该被判处死刑,甚至还由此案引发了关于死刑制度的“存与废”的争论。但是,很少有媒体关注该案的刑事附带民事诉讼。果然,判决一出来,媒体竞相报道的是药家鑫被一审判处死刑,但是对于刑事附带民事诉讼中的内容却语焉不详,仅以赔偿 45000 元一语带过。这些钱是不是太少了?是的,刑事附带民事诉讼的原告提出的是 536640 元,而法院的最终判决真是与之相去甚远。

不过,即使法院最后判决的数字是 536640 元,又能怎样呢?案发之时,药家鑫已经超过 18 周岁,是一个具有完全民事行为能力的民事主体,但他又是一在校学生,没有收入,如果药家鑫的父母没有给他买过房子,那他最终可被执行的财产也不多。法院的判决即使作出,也无法执行。张妙的家属又该如何获得赔偿?

这并不是一个孤案,几乎每有命案发生,刑事被害人补偿问题就会引起媒体的关注。如 2006 年的邱兴华杀人案发生后,邱杀害的 11 位被害人家属的生活问题就是媒体关注的焦点。事实上,学术界一直在研究刑事受害人补偿机制问题,不少地区的人大代表也通过提案要求建立刑事受害人补偿机制。最高人民检察院于 2006 年向全国人大提交了关于被害人救助的提案;民盟云南省委于 2008 年就向云南省人大提出了《关于建立刑事被害人补偿机制的建议》;共青团上海市委在今年上海的两会上,也曾提过相关政协委员提出过相关的议案;全国政协委员、重庆市检察院第一分院副检察长李钺锋在今年的全国两会上,也曾向大会提交议案,呼吁制定《刑事被害人国家救助条例》。

放眼国际,刑事被害人损害赔偿机制并不是一个新鲜事。1957 年,英国大法官玛格丽·弗瑞女士提出建立被害人补偿制度的问题;1964 年,作为英联邦成员的新西兰颁布了世界上第一部《犯罪被害人补偿法》;目前,已经有英国、美国、法国、日本、韩国、加拿大、澳大利亚、爱尔兰、瑞典、芬兰等三十多个国家相继建立了刑事被害人补偿制度;我国香港、台湾等地区也建立了被害人补偿与救助制度。

为什么需要刑事被害人的损害赔偿机制?一个最主要的原因就是,在加害人无赔偿能力的情况下,被害人就得不到实在的救济。如药家鑫故意杀人案中,药家鑫是具有完全民事行为能力的独立主体,但是他却没有财产可以弥补受害人家属的损失。而 2006 年的邱兴华案件就更加明显了,邱家家徒四壁,根本就没有能力来对 11 位受害者的损失进行赔偿。当被害人无法从被告人处获得赔偿时,自然就把目光转向了国家——甚至通过上访来解决。

据专门研究该项制度的卢希起博士提供的数据,当前我国涉法涉诉上访中,被害方上访所占比例较大,特别是在案件未破,或者犯罪嫌疑人、被告人无罪释放的案件中,被害方因自身权益受到严重侵犯而不能得到救济,就会产生很多上访。2004 年,全国检察机关受理本院管辖的不服法院生效刑事裁判申诉案件 4233 件,其中属于被害人申诉的 1410 件,站 33.3%;2005 年,受理此类案件 3769 件,其中属于被害人申诉的 1243 件,占 32.9%。(参见卢希起:《刑事被害人国家补偿制度研究》)

同时还必须要考虑到的一个因素是,每年有大量的刑事案件没能侦破。既然连犯罪嫌疑人都没有确认,那么由加害人进行赔偿的程序就更加无从谈起。在我国,虽然“命案必破”已经成为公安部门的一个誓言,但是由于种种因素,并不是所有的命案都能够被破,更遑论在破案之前受害者家属的补偿问题了。

当然,仅仅将原因归结于被害人没有能力来提供补偿,或者说没有被害人还是很不够的,刑事被害人的损害赔偿问题在我国之所以成为一个难题,还有着迥异于其他国家的独特因素。而这些因素,则是在建立刑事被害人损害赔偿机制中更需要注意的。



媒体将绝大多数的篇幅都集中在药家鑫应不应该被判处死刑,但是,很少有媒体关注该案的刑事附带民事诉讼 CFP/ 供图



傅蔚冈

首先,社会保障制度的缺位。尽管在《宪法》第十三条中已经确认了“国家建立健全同经济发展水平相适应的社会保障制度。”但是由于财政能力和长期的城乡割据,我国社会保障的保障范围和保障水平都比较偏低,绝大多数的社会保障只是局限于城市。由于没有相关的社会保障,那些身处农村的受害者家属,往往会因为家中壮劳力的去世而导致家境陷入贫困。而无论是药家鑫案、马加爵案,还是邱兴华案,案件中绝大多数的受害者都是来自农村。

其次,是家庭扶养功能的弱化。在传统中国,当一个家庭遭遇不幸之后,最先伸出援助之手的往往是家族内的亲戚,以家族为单位进行扶养是我国的一个特点。当然,这不只是我国的特点,而是在所有未建立社会保障制度的国家中都曾经普遍存在的现象。但是随着市场经济的兴起——在我国可能还要辅之以计划生育政策,家族的规模逐渐缩小,其功能也逐渐弱化:家族再也没有能力来扶养同一家族中遭受不幸的成员。

再次,是刑事附带民事诉讼制度的缺陷。与独立的民事诉讼制度相比,刑事附带民事诉讼制度存在着较大的缺陷。根据学界的研究,其缺陷往往集中在这几个方面:一是源于刑事政策理念。现代的刑事诉讼,为了防止国家公权力对犯罪嫌疑人的权利侵犯,往往最大可能地保护了犯罪嫌疑人的权利;但是在刑事附带民事诉讼中如果过于保护加害人的权利,那往往会导致受害人的利益得不到保障;二是证据适用标准的冲突。在民事诉讼中,根据最高人民法院的相关规定,“人民法院应当结合案件情况,判定一方提供的证据的证明力是否明显优于另一方提供的证明力,并对证明力较大的证据予以确认。”但是在刑事诉讼中的证据标准则是“案件事实清楚,证据确实、充分”。三是刑事诉讼中止或者终结于民事权利实现的冲突。如果被告人由于法定原因而无法继续诉讼,那么刑事附带民事诉讼就无法进行,这将导致被害人的权利无法得到保障。

> 在立法层面上确认刑事受害人补偿制度,通过国家财政为那些刑事受害人的损失予以补偿。这既体现了国家责任,同时也是宪法条文中“国家尊重和保障人权”的具体体现

当然,在目前的制度框架下,也有一些受害者的家属会得到社会的救助,如药家鑫案中的受害者张妙的儿子就通过“微博捐款”而获得了社会的救助,此前邱兴华案件中也有将近一半受害人家庭获得政府救助。但是这些家庭之所以引起救助,并没有改变更多的受害者无法获得救助这一境界。甚至,通过互联网进行的“微博捐赠”往往难逃社会对其炒作的质疑,而突如其来的巨额捐赠往往会让受害人家属无所适从,甚至为此引发家庭纠纷。不过,能够获得媒体关注的受害者毕竟是少数,而且一旦将全国所有的受害者都公之于众,估计“微博捐款”也就难以继续。

因此,必须在制度上解决受害人补偿机制。在我看来,有两个路径可以尝试,一是在立法层面上确认刑事受害人补偿制度,通过国家财政为那些刑事受害人的损失予以补偿。这既体现了国家责任,同时也是宪法条文中“国家尊重和保障人权”的具体体现。具体的措施和范围,可以在具体的立法中予以细化。

而另一个路径则是在民间成立专业的机构——主要是基金会——来救助刑事受害人的未成年子女或者没有劳动能力的家属,甚至可以将被告人的子女或者没有劳动能力的家属也列为救助对象。因为一起刑事案件,并不存在赢家,往往是双方受损,在社会保障缺乏的情况下,将双方都纳入救助对象,可以消除这两个群体的敌视,有利于社会和谐。民间的机构之所以必要,是因为由财政发起的国家补偿机制是以地域为限,但是由于财政能力的限制,很多经济不发达地区的政府可能对此捉襟见肘,这个时候就凸显了民间机构的力量。民间的救助机构并不需要以地域为限界定其受助者,只要有足够的经济能力,就能够救助更多的人。

如果能够因为“微博捐赠”事件为契机建立我国的刑事被害人损害赔偿制度,那么,广大网友的热情参与和媒体的高度关注也不是在做一件无用功;否则,这件事就和其他的社会新闻——甚至是娱乐事件一样,只是一件娱乐大众而毫无意义的事件。就像有媒体说的“当一切复归平静之后,中国的社会不应该只是多了一个忽然之间得到几十万元捐赠的孩子,这对傅先生是不公平的;对我们自己,也是不公平的。”(作者为上海金融与法律研究院研究员,药家鑫一审被判处死刑后,其在新浪网上发起为张妙的家人的“微博捐款”,引起广泛关注)

经济的“中国模式”走向终结

▶上接 45 版

从一个子系统向另外一个子系统灌水的成本很高,却很难说给其他子系统(生态除外)造成了损失,因为没有人能够损害已经失去的东西,但灌水至少使它们失去了发展的可能。中国避免了经济危机,却在其他子系统制造出一个又一个严重危机,其危害一点不亚于外爆的经济危机。

食品危机。食品危机反映的不仅是道德缺失,也是法律缺失,更是政治缺失。当然,我们也要看到食品领域内的技术进步与创新。食品是中国最勇于探索的领域,而且不限于化学技术(含农药)。在转基因食品的安全性还没有得到可靠保证之前,已经在大力推广了。

人口危机。人口也成为权势者牟利的工具,一曰控制人口增长,二曰控制人口流动。中国开始进入老龄化,但不让人们生孩子仍然是一个利益丰厚的行业,湖南邵阳的政府机构没收并倒卖婴儿是最新的一例。人口危机其实也折射出人权危机。

生态危机。生态破坏的直接原因是满足经济增长的需要。各种污染已然非常严重,但“植树造林”却热火朝天,似乎已经把可以种树的国土种了两遍;已灭绝的野生华南虎据说也在陕西再现。

教育危机。一些大学要在短期建成世界一流大学,人们的疑问却是:中国有大学吗?按照卢曼的理论,答案是“没有”,因为教育在中国不是一个相对独立的系统。学校首先是政府的部门(南方科大的副校长定了局级),它的首要任务是灌输既定的教条,不是知识的传播与创新。

科学危机。科学的情况与教育大致相同,这是两个相近的子系统。比如,很多科研项目在大学完成;在科研中,官员比研究者更重要。

信仰危机。宗教也要为政治和经济服务,寺庙是经济实体、旅游景点。旅游是经济的子系统,因此,宗教成了经济的孙系统。许多宗教业者都在忙于赚钱。在中世纪,天主教神父们倒卖“赎罪券”——罪人们进入“天国”的“门票”,教会的罪恶是欧洲启蒙运动和宗教改革的一大诱因。

道德危机。对于一个社会,信仰危机和道德危机相辅相成。如果社会中的一切都要经过权力的批准、金钱的丈量,道德沦丧便不可避免,而道德沦丧又必然导致其他许多危机。

法制危机。立法和司法是政治的嫡系子系统,第一要务必须讲政治。法制的缺失将导致道德危机。

艺术危机。艺术与科技有相同病症:热衷于模仿与山寨,缺乏创新。艺术被当作宣传的方式之一,是宣传的子系统,而宣传又是政治的子系统。据此,艺术是政治的孙系统,还可以用来洗钱。

企业危机。企业是经济运行的主体之一,可是,无论是国企、民企还是外企,在中国都不是严格意义上的企业,它们之间的竞争往往不是在市场上完成。没有常规企业,经济难以正常运作。

还是就此打住吧。以上随手写出的例子只是冰山之一角。其实,根本没有必要详细介绍这些危机,因为它们已经成为我们日常生活的一部分,大家都很熟悉。乐观者也许不以为然,但危机意识可以更好的避免危机。

社会是一个完整的有机体。当其他子系统受到侵蚀乃至沉重打击的时候,政治和经济这两个子系统肯定不能独善其身。

另外,由于权力的泛滥和灌水,造成应有的联系被割裂,市场间的壁垒在强化,“块块”分立。据《参考消息》译载《纽约时报》4 月 28 日的文章,美国卡车司机的小时工资是他们中国同行的 68 倍(2010 年,美国的人均 GDP“只有”中国的 11 倍),后者几乎可以忽略不计,但中国的公路运输成本却高达美国的 1.6 倍。当中国发展外向型经济的时候,高企不下的内陆运输成本在割裂国内市场。值得注意的是,19 世纪德国统一的起点是各邦市场的一体化,20 世纪的欧洲一体化也是从市场开始。由此反向推论,这种割裂对中国可能造成的长期危害或许不尽在市场上。

中国经济仍在增长,但从增长中获益的人群在缩小,甚至连一些外企也不再是座上宾。社会两极分化日益严重,原因与“国富民穷”一样。财富向权力集中,创新和经营则在其次。政府投资的效率低下,流失大。不过,对于一些官员,他们的回报已经在投资过程中完成,而投资效果对他们来说一点都不重要。政府投资为他们制造灰色收入和黑色收入,这是全体国民的损失。

这幅图景也许有点暗淡。不管怎样,这就是经济的“中国模式”了。这一次,中国的工业化又在半途中,我们不要半途而废。

如何灌水或不灌水

这些年来,中央政府为降低其他子系统里的水位做了很多努力,如取消农业税,要求取消暂住证,喊出了控制房价的口号,还要求禁止暴力拆迁。这些努力是好的,但与灌水的速度相比,还差了不少。社会大系统池子里的水继续上涨,高额的维稳费就是证据。

在今后几年中,中国经济或许仍然继续增长;与其他经济体相比,中国经济仍将可能保持更高的抗危机能力;但与从前的自己相比,中国经济抵抗风险的能力下降了很多。简单地说,由于政府向其他子系统灌水、向中低阶层转移危机的能力及意愿下降,中国经济将不得不更多地承担自身的风险,从而可能陷入经济危机。

这个不利趋势不是现有经济模型能够预测的,统计局的数字也帮不了大忙。然而,数学模型还是必要的。可以从一道初中数学题开始:一个水池的净容量为 c 立方米,水管 1 的进水量为 a 立方米 / 小时,水管 2 的排水量为 b 立方米 / 小时(a、b、c 为已知数,a〉b),假设进水与排水同时开始,问,灌满这个水池需要多少小时?

这道题不难。如果更进一步,把整个社会作为一个大系统,并且是一个至大无外的较为封闭的系统(与美国不同,中国向国外转移风险的能力很低),没有向外泄洪的管道,这道题就更简单了:一个水池的净容量为 c 立方米,水管的进水量为 a 立方米 / 小时(a、c 皆为已知数),问,灌满这个水池需要多少小时?

这两道题的难度在于,代入的数字不可能准确。不过,在一个正常社会中,第二道题比第一道题更接近实际。即使美国也不能经常向外大量排泄污水(如量化宽松),因为这必然损害它的信誉,而信誉是国家力量的极为重要的组成部分;有权力向本国国民转移经济风险的政府不多,它们也不应该这样做,尽管它们能够“集中力量办大事”。在正常国家中,没有什么唯一的大事要其他事情一律给它让步;社会各系统之间是并立的,没有严格的统属关系。

社会水池的总容量不是一个确切可知的数字;容量还有一定的弹性,其限度不可确知。不过,在另一方面,社会领域内的数学模型与实际有较大出入,水管的进水量和排水量又总是被虚报,而蝴蝶拍打翅膀引起的“意外”降水更是不可预知。这些不确定性要求决策者尽可能减少灌水(即使他们有灌水的权力),并预留行洪区。

当然,还有更好的办法:停止灌水;如果还出力排干系统内的寄生虫、瘟疫横行的死水潦,清理生物不能存活的污水池,那就再好不过了。

如果在今后几年中发生一次经济危机,对中国也不尽是坏事。至少,我们可以放缓狂奔的经济脚步,停下来清理多年淤积的各种垃圾,并认真地想一想:什么才是我们想要的生活?









①哈勒姆
②普鲁伊艾格
③"希望计划"中拆除廉租楼群
④罗伯特泰勒豪姆

城市新贫民问题 之六

廉租房之弊:西方的与中国的

■ 秦晖 / 文

廉租房制度并非十全十美

当然，这世界上难觅十全十美，廉租房即便像西方那样发展了多少年,制度再完善,还是有弊病的。除了福利国家一般性高福利制度的弊病外,仅就住房福利而言,廉租房制度也有一些独特的问题。一是穷人集中居住的廉租房社区往往人文环境很差。像美国纽约的哈勒姆,芝加哥的罗伯特泰勒豪姆,圣路易斯的普鲁伊艾格,都是廉租公寓楼群,就建筑外观看并不差。我曾开玩笑说就像我住的蓝旗营小区(北大清华合建的教授楼区)——但仅仅是建筑外观而已,讲到治安和秩序就完全两回事了。尤其像美国这样的福利房低覆盖率国家,既不像北欧那样大比例的人口住公房,居民构成比较均衡,也不像印度完全是民间自然形成的贫民窟,房屋虽破烂却存在着一定的传统道德秩序,犯罪率并不高。而美国这些由国家为最贫困群体集中建设的社区,治安比上述两者都糟糕。

为此，美国从 1980 年代起陆续拆除了一些治安问题严重的贫民廉租楼小区,转而推行贫富混合居住的"希望计划",力图把廉租房分散兴建在中产社区中间。但这个做法也很难解决问题:

一是美国社区自治发达,让中产居民接受在其聚居的社区间兴建贫民廉租房,这工作并不好做,因而"希望计划"进展缓慢。

二是即便国家经过多方努力可以把贫民廉租房建到中产社区,却不能禁止原有中产居民迁出。在房屋交易活跃、居住流动性大、几乎人人开车、不那么看重居住区位,但很重视人文环境的美国,"穷人迁入后富人就迁出"的现象很常见。事实上像哈勒姆这样的地方,当初并非如今这种贫民区,就是在罗斯福新政以后,随着政府在此为穷人兴建廉租公寓楼,中产居民不断外迁,才逐渐成为今天这种"建筑壮观的贫民窟"的。如前所述,由于没有身份特权的传统壁垒,美国的城市化一向比欧洲自由,因此与法国铁腕伯爵驱逐穷人的"奥斯曼现象"相反,穷人进城把富人挤走一直是美国城市化进程的特点。"混合居住计划"能否改变这个特点,确实很难断言。

最后，贫富混居就算能实现,它在总体上对犯罪率的影响究竟如何也不无争议。穷人犯罪率较高(这个事实陈述自然不是歧视穷人的理由,因为穷人首先是不幸的,谁愿意做穷人?)大概古今中外皆然。集中的贫民区如果犯罪比较集中,把贫民分散居住可能也不过是分散了犯罪而已,总的社会犯罪率是否会下降仍有疑问。同时,贫民集中区无疑会有一些不利治安的因素(如犯罪仿效率高、易于出现团伙等)，但也会有些利于治安的因素(如社区同质性强,不易产生社区内被歧视感并因此滋生怨恨等)，而贫富混居则会有与此相反的两种因素。因此它究竟利弊如何,还有待于观察。

于是除了推进贫富混居计划外,美国人也在想别的主意。改公屋(无论集中建设还是分散建设)政策为帮助穷人买房的政策就是一个主要思路。因为分散化的随机买房既可以避免公屋区治安问题,又可以使"穷人有房住"进化为"穷人当房主",趋近于"业主社会"的理想。于是在朝野、左右、贫富各阶层的共同推动下,近二十年来美国不再扩大住房福利覆盖率,而主要采用不断降低首付和初期利率的办法撤除按揭门槛,使越来越多的穷人得以贷款买房,提高住房自有率。由此形成的信用风险则通过"房贷证券化,证券市场国际化"推动房价不断走高来化解。

这实际上是利用金融全球化和美元的全球货币地位向世界金融市场透支,以帮助美国穷人当"业主"。本质上也可以视为一种以全球金融风险为代价的特殊的"高福利"住房政策。当然,2008 年由美国"次贷"引爆的"全球金融海啸"证明这是一个非常糟糕的馊主意，此路肯定不通。危机爆发后西方出现关于原因的左右论战,左派责怪"华尔街寡头"推动了金融"过度自由",右派抱怨政府出于民粹考虑推动穷人买房制造了变相的高福利陷阱。其实笔者曾指出:两种指责都其来有自,实际上这是西方民主国家左右翼都要讨好民众,而在当代全球化背景下与中国这类行为相反国家出现"两种尺蠖效应的互动"所积累的结果。

实物分房,还是房租补贴?

当然,靠透支全球使"穷人成房主"行不通,并不能说明传统福利国家廉租房制度的缺点不存在。除了公屋区的人文环境弊病外,这种制度的公平性也存在问题。这里指的倒不是西方右派对一般福利制度正当性的质疑(他们认为取富益贫的二次分配是"侵犯产权",本来就不应该),也不是指廉租房的初始分配有什么弊端。应该说,在许多民主法治比较健全的发达国家,廉租房的初始分配办法相当完善，基本上都能达到济贫目的。但问题在于廉租房作为一种实物分配很难回收。有些人在分到廉租房时确实是穷人，但以后他上升成为中产,甚至致富了,廉租房却不退回,甚至被用来转租牟利,导致许多廉租房在经过相当长时间后已经不是原来的受房者居住,不仅有悖于济贫的初衷,偷渡客和其他非法移民成为公屋转租户的现象也日趋严重。

为此,一些国家采取提高廉租公屋租金、缩小与市场租金差距的办法增加持有成本,以促使不需要者退回廉租房。但是如果"廉租"不廉,福利意义也就下降乃至丧失,国家又何必多此一举?

更多的人则认为住房福利即使必要,方式也应当改革。比如改实物分房为房租补贴,向穷人分发租房券(专用于支付房租的代金券)，让他们自觅租房。将来他如果不再是穷人,租房券可随时停发，比收回廉租房要容易得多。而更"自由主义"的人则进一步认为房租补贴可以发现金，不必搞代金券，让穷人对如何使用补贴可以有更多的选择。比方说如果他宁愿浪迹天涯,在流浪中消费这笔钱,那么你有必要逼他只能用这钱来交房租吗?

> 无论西方、东亚还是我们现在能够确实发挥作用的廉租房制度，其实质都是"承认贫民窟,争取廉租房",而不可能是"驱逐贫民窟,许诺廉租房"

当然相对于这种说法,笔者还是赞成租房券的。因为个人自由的领域不管多大,总还是要有"群己权界"的约束。"流浪生活"与"私搭乱建"作为个人选择都带有一定程度的"负外部性"(无论古今中外,从公共秩序的角度没有一个国家乐见流浪汉和贫民窟的充斥),正因为如此,笔者在此前也指出"违章建筑"的概念不是不能存在,只是它必须满足前述的"三条件"。像"旧济贫法"那样拘禁流浪汉和强拆贫民窟肯定是不对的,但社会提供的住房保障(无论廉租公屋还是房租补贴)应该用于住房,而不是用于"资助流浪",则是合理的要求。

租房券相对于政府直接投资于廉租房,犹如一些福利国家给穷人发放教育券以替代政府直接办公立学校、发放医疗券以替代政府直接投资公立医院,都是一种既保证了公共资金帮助穷人的转移支付,又能尽量避免"官办事业"弊病的可取思路。这些思路可以增加福利接受者的选择,可以利用竞争机制促使住房、教育和医疗的提供者改进服务,乃至激励这些提供者增加服务。而另一方面,租房券和教育券、医疗券一样,作为确定用途的公共福利资助与直接给穷人发现金相比也合理得多。因为个人消费理性有局限,不仅一些消费行为有负外部性,更有些为个人理性无法控制(如成瘾者的吸毒)。这当然不能成为政府管制个人钱包、侵犯一般性消费者主权的理由,但是公共福利资助不能被非理性消费,房租补贴不能资助流浪更不能资助吸毒,则是没有问题的。专用代金券在这方面无疑比现金补贴效果好得多。

不过,租房券的发放与廉租公屋的实物分配制只是住房福利制度的两种不同方式,它们本身都仍然有高福利还是低福利的争论,而且针对廉租公屋的具体弊病提出的租房券对策,也不能解决福利制度本身存在的一般性问题。所以在他们那里,关于住房问题尤其是穷人住房问题的争论仍然存在,而且会继续下去。

不知道什么最好,但清楚什么"最不好"

但是我们看到:所有这些讨论在宪政民主国家都是有底线的：喜欢"大政府"的人可以加大政府责任,鼓吹高福利，可以主张多建廉租公屋,但不会赞成政府权力无限、不会鼓吹强拆贫民窟。而喜欢"小政府"的人可以强调减税、低福利,可以主张少建廉租公屋，乃至不建公屋只发租房券,甚至只发现金补贴,但也不会完全否定转移支付、推卸政府责任,对穷人的困境放任不管。而无论哪一派更不会既反对廉租房,又鼓吹强拆贫民窟。政府权力大到可以要你死就死,要你活就活,而责任小到可以不管你死活，这是秦始皇时代的情况。而在宪政时代这既不是他们左派的主张也不是他们右派的主张,无论美国人还是瑞典人也都不能容忍这种状况。换句话说:历史进步到今天,人们仍然面临许多难解之惑,包括在穷人居住问题上。人们"不知道什么最好,但清楚什么'最不好'"。这就是进步所在,同时也是问题所在。

因此，以上对发达国家廉租房和其他住房福利政策教训的叙述，并不是要根本否定这种政策的进步意义。无论如何，西方国家虽然与我国历史的发展路径区别很大,然而"没有自由的时代" 和 "没有福利但有特权的时代"他们也不是没有经历过。西方国家历史上没有过我国古代专制帝国时代的户口管制，但在中世纪农奴制时代那里的绝大多数人也是被束缚于土地,同样没有迁徙自由。农奴制过去以后，西方国家也经历过一个 "旧济贫法"时代,对流动的穷人滥施强权却很少负保障之责,导致穷人自由、福利双不足,同时产生了很多"西方孙志刚"式的故事。后来到了自由资本主义时代，西方国家也出现过奥斯曼那样的"铁腕伯爵"强拆贫民窟的现象。从这些情况看，我们的今天就是他们的昨天,这并没有什么难以解释的。

经过顽强的努力,他们在对统治者限权与问责两方面取得了突出的进步。首先是穷人获得不受驱逐的权利,实现迁徙自由,并开始要求享有保障的权利;再到福利国家时代社会保障、包括居住保障的明显进展——所有这一切构成了近代以来人权进展在迁徙与居住方面的完整线索。

尽管廉租房制度有很多毛病,犹如贫民窟现象也有很多毛病一样。但是没有人认为廉租房制度的毛病可以用听任穷人流离失所来解决,犹如没有人认为贫民窟现象可以用"强化城管,取缔违章建筑"来解决一样。而既没有廉租房又取缔贫民窟的其他一切安排,例如以大量家庭离散为前提的"两栖人"制度、索韦托式的"城外城"制度和没有迁徙自由的农奴制度等等,在他们看来都比那两种毛病坏得多。最典型的就是南非,尽管民主化以后他们的城市 "底特律化"弊病的严重似乎证明了当年种族隔离理论家的预言,在我们这里也引起了批评自由和批评福利的两种人对南非现状的指责和对南非过去种族隔离制度或明或暗的同情。但是现在南非没有什么人认为应该回到、或者能够回到过去那种制度。

我国未来的发展如果要有道义上的感召力,当然不能停留于血汗工厂的"竞争优势"。笔者曾指出:我国目前的贫民权利还处于西方"旧济贫法"与"新济贫法"交替时代的水平,随意驱逐、禁锢、惩罚穷人的做法引起越来越大的非议而逐渐被禁,穷人主动要求公共服务的呼声也开始出现。自由迁徙的"消极权利"和社会保障的"积极权利"都正方兴未艾。不给廉租房又强拆贫民窟的做法越来越难持续。因此对他们经历过的这两种现象进行再认识是非常必要的。不过我认为更重要的是认识到我们的问题背景与他们的不同。

"驱逐贫民窟,许诺廉租房",可能吗?

如前所述，西方民主国家的廉租房和其他住房福利制度都有两个重要前提,一是政治上的民主制度,它决定了国家财政的运用必须向多数人倾斜,再分配无论力度如何,方向上只能是趋向平等的"正调节"而不能是反平等的"逆调节"。二是穷人在可以"要求保障"之前先有了"不受驱逐"的权利,或者说他们是在"消极自由"的基础上获得"积极自由"的。如果没有这一前提，作为被驱逐对象的穷人根本不可能成为廉租房的申请者。

而缺了这两个前提,廉租房制度就与其他再分配制度一样很难具有"正福利"性质,上面所说的廉租房制度的优点很难落实,而它可能产生的缺点,则与上述西方廉租房制度的缺点不可同日而语。

实际上,我们今天搞廉租房建设时提到的境外榜样,民主福利国家就不用说了,包括新加坡、中国香港等不那么民主,因而我们一些人更以为可以借鉴的地方,当初也都是承认棚户区的存在,并且通过向棚户居民提供公屋来逐步缩小乃至基本消除了这些贫民窟的。而且我国现今的廉租房同样以城市户籍的 "住房困难户"为主要提供对象,他们常常就是棚户区(如前所述,就是我国目前的"合法贫民窟")居民,并且以此为理由来申请廉租房的。换句话说,无论西方、东亚还是我们现在能够确实发挥作用的廉租房制度,其实质都是"承认贫民窟,争取廉租房",而不可能是"驱逐贫民窟,许诺廉租房"。

然而,我国这种"能够确实发挥作用的廉租房"其实极其有限。因为我国如今 "城市户籍的 '住房困难户'" 其实为数不多——这并不是我们有什么独特的"优越性"。事实上如前所述,几乎所有城市化进程中的国家,"城市贫民" 主要都是新移民,老市民是很少住在"贫民窟"的。只不过他们的新移民被承认为城市贫民,而我们的新移民仍被视为 "外来人"罢了。由于我们城市中这些"外来人"没有"不受驱逐权",因此廉租房制度无法覆盖他们。又由于我国政治民主滞后,权力制约不足,"负福利"难以消除,包括特权化的住房福利在内。于是我国目前"保障性住房"政策的两大毛病,即"经适房优先公务员,廉租房不给农民工", 就成了最抢眼的问题,而远比上述西方廉租房制度的问题突出了。

通胀没有那么多的类别

——汇率与货币系列评论（41）

其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com



通胀起来的时候，有关通胀的议论一般也比较活跃。这是很自然的事情，毕竟关系每个人的切身利害，又是看来很复杂的经济现象。不同的议论，牵扯不同的因果联系，也引发不同的政策选项，多一点讨论，哪怕是不同意见的交锋，可能是必要的。譬如，这一波中国通胀究竟属于哪一种类别，就值得细加辨析。

最为流行的，是把这一波在中国抬头的通胀，归为“输入型通胀”。此说的重点，是外国发生了通货膨胀，引起商品或服务的价格上涨，本国输入这些商品或服务，连带就把通胀也一并带了进来。新的证据似乎明显不过，譬如大豆、铁矿石和石油，中国的进口量都要占到本国消费量的一半以上，而这几种大商品的国际市价，无论在 2008 年 8 月前，还是于 2009 年底之后，皆大幅上涨。大豆价带起农产品和食品之价，铁矿石带起钢铁和基建品之价，石油带起能源之价，那还不是国际的通胀输入到中国！

开放时代，一国的通胀对他国有影响，确有其事。不过，为了真正明了事情的来龙去脉，我们还是要进一步探究，所谓的通胀输入，到底在什么条件下才会实际发生。不少教材上讲授通胀输入，照例会提到“国外商品价格的传导机制”。那是说，国外商品价格上涨，拉动本国更多出口；同时因为进口商品的价格上涨，本国企业居民转向更多消费本国的商品。两股力量一起发作，把本国商品的价格拉了起来，于是外国的通胀输入了本国。

问题是，听来逻辑井然的传导机制，要一个前提条件，那就是不同的国家使用的是同一种货币！譬如甲国油价上涨，从每桶油一个货币单位上升为两个货币单位，乙国会不会扩大对甲国的出口呢？会的，但条件是此时乙国的油价是每桶油同一个货币单位，或至少还低于每桶油两个货币单位。同理，乙国减少进口甲国油、消费更多本国油，也需要衡量油价的货币值与甲国一致。这样的事情过去有过，那是金本位下国际之间的价格传导，当年休谟命名为“黄金价格定律”。

金本位去如黄鹤之后，各国货币本位不同，比价即汇率可变化，上述“定律”就失效了。还以甲国油价上涨一倍为例，乙国会不会因此减少从甲国的进口、又增加对甲国的出口呢？答案是不一定。因为甲国油价涨一倍，就是甲国的票子毛了一倍（假定该国票子只能买油），只要乙国的票子对甲国票子也升值一倍，甲国的名义油价对乙国来说就是纹风未动，那就既不要减少进口、也无需增加出口。这就是说，放弃固定汇率，允许不同国家不同货币之间的兑换率充分反映其相对币值，就不会有通胀输入这回事。反过来，如果乙国的通胀也因此加剧，那一定是汇率变动滞后，给所谓的“通胀输入”以可乘之机。无论哪种情况，人们都不要把本国的不作为，说成是外来压力不可抗拒。

按常理，甲国通胀、票子发毛，看在乙国人眼里，便不会把对方的票子看得和从前一样值钱，更不值得再拿出像原来一样多的本国票子去交换甲国货币。这是说，国家之间相对价格的变化，引发货币之间汇率的变化，原本是极其自然的。有这个微观基础，“输入型通胀”云云，在逻辑上无法自圆其说。至于汇率升得足够——拒通胀于国门之外——引发了其他代价，譬如名义出口成本的上升，则是另外一重约束。即使因此抑制了汇率变化，再连带导致通胀压力上升，那也是对内的权衡引发的通胀，而不是“外来因素”所为，更不应该得出“除了容忍无法子可想”的错误结论。

回到现实世界，当下以美元计价的大商品价格超常上涨，反映的是美元币值下降，背后是如何在全球治理结构中有效约束美元和美国的严重问题。在这个问题解决之前，美元的超发和泛滥当然对全球都有负面影响。不过我还是认为，在全球化时代，在可约束的全球货币框架形成之前，各国独立的货币制度和货币政策可以有所作为。作为一个迅速崛起的经济大国，中国惟有努力发挥独立货币政策的作用，以更灵活的人民币对美元的汇率形成机制，尽力抵消国际通胀的传导。

> 通胀本不复杂，无非就是流通中的货币比生产增加得更快。无端端地把通胀分出很多类别，逻辑上讲不通，徒然增加记忆负担，还可能分散治理通胀的注意力和关注点，因此没有可取之处

与此相似，“成本推动型通胀”也不那么经得起推敲。按照有的教材，所说“在没有超额需求的情况下由于供给方面成本的提高所引起的一般价格水平持续和显著的上涨”，是为“本型通胀”。进一步分，还有工资推动型通胀、农产品价格推动的通胀、甚至“利润推动型通胀”等等。

这里要问两个问题。第一个是弗里德曼经常问的：某一项商品的价格上涨——不论因何而起——为什么能够推动物价总水平的上涨？弗老自己的答案是，惟有货币偏多，某项商品的供不应求才能传导到其他商品的价格表现上。否则，粮食、生猪、蔬菜、劳力、土地、房子、首饰等任何商品价格的上涨，都不可避免地引起其他某些商品价格的下跌。是的，口袋里只有 10 元钱，买糖多花了几元，买糕就只能少花几元。样样涨价还能样样都买回来，除非你控制了印钞机。

第二个问题，“成本”就无关“需求”吗？在实际生活中，哪样成本不是由花销构成的呢？花销者，持币购物的行为也。说人工成本升得急，还不是一家又一家公司争相招工的结果啊？那是买方与买方相争，激烈程度超过了卖方。问各家公司为什么多招工？答订单多到做不过来。订单是什么？市场对产品的需求嘛。很明白，“成本”是需求的一种表达，没有需求，何来成本？如果真的“没有超额需求”，哪里会有“成本提高”这回事？再追下去，需求还不就是“以货币表达出来的需要”？人的需要无穷无尽，仅受到货币的约束而从未感到自由。这是说，离开了货币这一关键条件，我们根本不知道成本本身又是被什么推动。

比较惊世骇俗的，是“停滞型通胀”，简称“滞胀”。那是欧美经济上世纪 70 年代的一段经验记录，即高通胀与高失业相并存。正是这段历史，把与凯恩斯大相径庭的“凯恩斯主义”，活活杀下了马来。我的疑问不是这段经验，而是“滞胀”何以成为当代通胀的一个分类。近年有意思的观察是，什么时候货币政策收紧，“警惕滞胀”的舆论一般就升起来，似乎其主要功用就是叫停货币紧缩，即使在货币偏多已经非常明显的关口。其实，“滞”“胀”本不同源。引起长期经济停滞的根源是产权无效、法治不明、过多的不当管制压制了企业家创业的精神，而通胀的主因概莫能外，都是货币当局在诸多压力下发出过多货币。治理通胀、稳健货币，不但不会引起停滞，还是长期健康增长的重要基础。

几年前还有一个滑稽的类别，曰“结构性通胀”。那是举证，由于一些物价上冲严重，但另外一些物价平稳甚至下跌，所以即使 CPI 高于 7%-8%，也是所谓结构性通胀，有别于凡价皆涨的一般通货膨胀。看不下去，区区在下顶了一句：牙痛就是牙痛，不要以为满口好牙，只有一个出了问题，就编一个结构性牙痛的说法来安慰自己。我的意思是，CPI 也罢，PPI 也罢，更不要说把资产价格一并考虑在内的物价总水平，已经处理并包含结构信息，再也不需要王顾左右而言他。

本文也是这个立意。通胀本不复杂，无非就是流通中的货币比生产增加得更快。无端端地把通胀分出很多类别，逻辑上讲不通，徒然增加记忆负担，还可能分散治理通胀的注意力和关注点，因此没有可取之处。

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com



法治的艰难历程(下)

城南旧事
雷颐
中国社科院
近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com



法律工作者的观点受到严厉批判,他们的命运则更为严酷。

杨兆龙被打成右派后不久又被捕入狱,被判无期徒刑,于 1975 年才被"特赦"出狱,回原籍务农,于 1979 年病逝。命运的确残酷,去世不到一年,杨在 1980 年被平反。杨的夫人沙溯原本是上海第一师范学校的老师,在"文革"中不堪迫害,自杀身亡。杨兆龙的大儿子被打成右派后送去劳教,小儿子也被打成右派,并被判刑入狱。杨的女儿也深受牵连,女婿陆锦碧被打成右派后送青海"劳改",在"文革"又被打成"现行反革命"被判死刑,幸赖当时青海高法院长认为此系冤案,改判徒刑二十年,于 1983 年始获彻底平反。杨的外甥家在农村,也受牵连,被监督劳动,杨的一些学生也未能幸免……除杨妻早逝未受牵连外,杨氏一门,可谓无一幸免。

被打成右派、接受了半年"批斗"之后,已年过半百的何济翔先生被"劳教",这一"劳教"就是二十年丧失自由!因为几年后被"解除劳教",但仍属在农场就业的"教养分子","不过改名为'就业人员',实际与劳教一无区别",仍然要强迫劳动,"仍然过着囚徒般的生活——主要是没有人身自由,假若逃跑还要被捉回来"(《沪上法治梦》北京十月文艺出版社 2001 年版,第 79 页)。这二十年中,他先后在江西铅山农场、马当采石场和彭泽芙蓉农场"劳动改造"。在条件恶劣到几乎是生死临界之时,人性的本来面目、求生的欲望与智慧,全都毫无掩饰地暴露出来。

极度的饥饿,是他们长期面临的最大问题,每天要做强体力劳动,而粮食定量非常有限。在那几年"困难时期",正常人还食不裹腹,时有饿毙的情况发生,"劳改犯"的情况更可想而知,为了填饱肚子,上演了一幕幕悲喜剧。挑粮时有人偷吃生米,路过高粱地时生吃高粱米,在田间溪头许多人带壳生吃田螺,有人因误吃一些有毒野果而中毒致死。据说食盐能充饥,但得到食盐也并非易事,于是食盐顿成众人千方百计追求之物。有次来了一艘运石料的铁驳船,大约装过煤和盐,舱内残留着一层盐和煤屑,他们就刮下这些盐与煤屑的混合物,回来放在容器内灌满水,沉淀后成为盐水,然后用这种盐水煮野草。对他们来说,盐已成珍物。劳教人员到外面买东西吃,也被认为是"反改造行为"而严禁。所以,有人虽有家中汇款,也只能想方设法通过"关系"偶然买到一些食品,因此也只能"偷吃"。

何济翔写道,有几次他托人买来炒黄豆或煮熟的山芋,"然而我是不敢公开吃的,因为这是违纪的事,我还得躲到厕所里,一边解大便,一边津津有味地吃。"(第 75 页)有次到山上出工,忽然从一人的裤脚中漏下炒米粉。原来他偷偷搞来一小袋炒米粉无处可放,只有系好吊在裤裆里,不料时间稍长,带子松动,走长路时米粉便漏了出来,大出洋相。长期的饥饿,使人变得像动物一样,只要"主人"多给一点儿食物就能激发"积极性"。例如,有次管教干部捧一大盘饭,划成许多小块,要几个强劳力挑担,挑一担便赏一小块饭,一会儿就完成了任务。为了抢饭,还引出了一出杀人悲剧。在马当采石厂时,劳改队规定每人完成多少任务加饭多少,完成任务的数字由小组长上报。其中一位小组长非常认真,使该小组人员经常加不到饭,对他恨之入骨,因为能不能加饭是有关活命的大事,便决定谋杀泄愤。一天收工时,该组组员密谋后留下小组长,说是要在工地谈话,用石头把他砸死,然后伪装成工伤事故,因为时有工伤事故发生。案破后,主犯被判死刑,其他有关人员也判刑不等。被置身丛林之中,丛林法则就在一点一点起作用,人性就一点一点丧失,原始的兽性,则一点一点孳生、膨胀……

> 在法制建设渐上轨道的今天,回顾先行者当年的观点、思想,不能不使人对他们的远见卓识肃然起敬;而他们的个人经历,使人们对中国法治之路的艰难历程有更加真切的感受,也更感"依法治国"的来之不易,值得我们这个社会倍加珍惜

然而,非常荒诞的是,虽然为饥饿闹出人命,但"饥饿"二字却不准说出口。每次出工站队,队长必问:"吃饱了没有?"众人必应声回答:"吃饱了!"居然无一人敢说没吃饱,因为说没吃饱就是"反改造"。对升斗小民来说,如某些人因某种异端思想而被整肃,这种生活还可以过,因为有异端思想的人必竟是少数,而且即便有异端思想者也很容易守口如瓶。而长年忍饥挨饿还不能说饿,这种生活其实是最难过的,因为饿了说没吃饱是所有人最平常不过、正常不过的反应,这种反应也最难控制,因此所有人时时都处于动辄得咎的处境。作者深深叹道:"奇哉怪也,说吃不饱也是罪名,天下罪何其多也!"(第 65 页)

严格的掌控往往需要被管制者的配合才能真正有效,最直接的配合就是告密。有位姓詹的右派长期喜欢告密,颇犯众怒,却又无可奈何。"文革"中的一天在田间劳动时,有人哼起"大海航行靠舵手,万物生长靠太阳",这位詹姓右派竟一时"失控"说:万物生长也有不靠太阳的,如韭黄就是,韭黄是"闷"出来的,它的生长就不靠太阳。右派卢某长期受詹的欺负,多次被他打小报告,听到此言如获至宝,收工后立即向干部举报,众人都作证确实如此,晚饭后马上开批斗会。何氏回忆当时情景说:"在当时,这是明摆的侮辱和恶毒攻击伟大领袖毛主席,是现行反革命,按当时的'公安条例'属罪大恶极,于是拳脚交加之下,把詹打个半死。我睡在上铺,斗争就在我床前进行。他们把我放在床前的木拖鞋也打裂了,可见打得多凶猛。"后来又连续批斗了四五天才罢休(第 92 页)。畸形的环境,造成了人性的畸变。

"文革"期间提出"砸烂公、检、法",劳改农场由军队和红卫兵接管。几乎是一夜之间,农场场长、书记被打成"走资派",也戴上高帽、手敲铜锣被红卫兵押在农场的大路和田埂上游行,口喊:"我是走资派。"昔日威风凛凛看管阶下囚者,如今也成被人看管的阶下囚,确具讽刺意味。"文革"中阶级斗争越抓越紧,劳教人员中被打成反革命分子的人越来越多,随便一句话都可能被"无限上纲"。此时非法刑讯逼供越来越严重,"以致一时之间,反革命到处都是,真是风声鹤唳、草木皆兵"。不少人因刑讯致残、致死。相对而言,"文革"前对"劳教人员"还有一些规章制度、有一些政策限制,而"文革"中的"砸烂公检法"连最后一丝一毫的规章制度都没有了,掌权者确可草菅人命。"文革"决不如现在某种"新潮理论"所说,"文革"的目的只是打倒"走资派"、"砸烂公检法",是真正的"民主"。

随着"文革"的结束,中共十一届三中全会召开,年逾古稀的何济翔先生终于在 1979 年初获得平反。从 52 岁到 73 岁,这二十年个人的苦难岁月,其实也是"法治"艰难历程的象征。

在法制建设渐上轨道的今天,回顾先行者当年的观点、思想,不能不使人对他们的远见卓识肃然起敬;而他们的个人经历,使人们对中国法治之路的艰难历程有更加真切的感受,也更感"依法治国"的来之不易,值得我们这个社会倍加珍惜。

公营与私营的异同

法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn



本栏近期多篇文章,都涉及公营产品的提价问题,累计包括火车票、拥堵费、燃油费以及土地出让金等。网上的争议持续不断。其中突出的两个焦点,一是公营机构本身是否具有涨价的合法性,二是公营机构是否具有涨价所需的市场信息。要回答这两个问题,大家必须精准地理解公营与私营之间的异同。

如前所述,只要一种商品具有"一人消费会妨碍他人消费"的特征,那么不论我们把这种特征称为"排他性"还是"竞争性",也不论供应商是公营的还是私营的,供应商在提供这种商品的过程中向消费者收费,就能同时起到两个作用:一是甄别需求较高的顾客,从而把有限的商品推到使用价值更高的用途上去,以减少社会成本;二是进行逼近的盈亏核算,从而为未来的同类投资提供依据。

反对公营产品调整价格——尤其是指提价,第一个理由,是"公益"顾名思义应该"低价"或"免费"。然而,这是循环论证。我们不能先将某种服务说成是公益,然后根据公益的含义,说它恰恰应该低价或免费。无法回避的问题是:"谁来付费?"既然世上没有免费午餐,那么,要么就是"税收支付",要么就是"用者自付",当然也常见双管齐下的。

第一种方式,即"税收支付",适用于难以甄别用者的场合。国防和司法等公共服务都是典型的例子。当外敌的飞弹打过来时,政府再逐家逐户商议国防收费,成本显然过高。警察在街上巡逻,对整个社区的潜在犯罪起着威慑作用,也难以认定谁的受益比谁更大。在这些场合,公共开支应该由一般化的税收来支付。

然而,一旦甄别"消费者"的成本下降,那么"用者自付"原则就变得更加合理和可行,以致胜于一般化的税收。没有哪条铁路、哪间诊所、哪座体育馆,是造福全体人民的。它们只能造福特定的人。在这些场合,哪怕供应者是政府或公营企业,开支也应该尽量采用"用者自付"原则来摊派。

由此可见,相对减少靠"税收支付"来资助的公共项目,相对增加靠"用者自付"来资助的公共项目,两者可能并不矛盾。简单地把前者理解为加税,是没有意识到这两种资助方式各自优劣的缘故。

反对公营产品调整价格,第二个理由,是公营机构不知道"市场价格",所以它只能一成不变地保持原来的价格。这个理由不正确,但错得深刻,需要一点篇幅来澄清。

欧美的思想史上,曾经有过两次关于"计划经济计算"的大争论,先是在 1920 年代的德语世界,后是 1940 年代的英语世界。文献汗牛充栋。但如果必须选一篇作为总结,那么当推海耶克(F. A. Hayek)在 1945 发表在《美国经济评论(The American Economic Review)》上的"知识在社会中的运用(The Use of Knowledge in Society)"一文。该杂志今年创刊一百周年,选出二十篇极品,这是其中之一。

海耶克认为,人们对真正的经济学核心问题存在普遍误解。人们以为,经济学就是要解决如何使"边际成本"等于"边际效用"的问题。只要把每个人的需求都进行量化和集中,

> 当我们见到公营机构进行价格调整的时候,我们不应该无条件地反对,而应该细问那是不是由于"用者自付"原则在取代"税收支付"原则?是不是由于公营机构在模仿私营机构的应变速度?如果答案是"是",那么政府的效率很可能是在提高而不是下降

那么只要有足够好的数学家和足够快的计算机,中央计划者就能为生产和消费的每个环节提供精准的指南,从而消灭浪费、消灭剥削、并极大地增进人类的福利。

海耶克指出,如果世界是一成不变的,或像星际运动一样周而复始,那经济问题确实可以通过全盘量化和集中计算来求得最优决策。数学家拉普拉斯(Laplace, Pierre-Simon)就曾经大胆地提出:"给我一个时间片段里所有原子的状态,我告诉你过去、现在和将来的每个时间片段的所有原子的状态。"

然而,世界不是严格遵循因果律的;更重要的是,至少对人类有限的认知而言,世界是在变化之中的!经济学是为了应变而存在的学科。没有变化,就无需经济学。正因如此,海耶克断言:如何协调千万人之间的行为,如何利用分散在千万人头脑中的信息,才是真正的经济学核心问题。

海耶克指出,要协调众人的行为,要利用分散的知识,信息的集中处理是不可能的,那是因为总有些信息是不可能预知的、或不可能言明的、或不可能量化的。缺了这种信息,大规模的计划经济计算就不可能成功;要解决问题,就必须通过市场,就必须由分立的个人并行处理他们独自拥有的信息,才能协调众人的行为和分散的信息。

人们常常猜想:"经济学能不能像预测地震、季节、潮汐那样,预测未来的利率、物价、汇率的变化?"许多人一厢情愿地相信"能"。他们争辩说,经过刻苦的求索,人类终能找到价格变化的规律,从而准确地预测未来价格的走势。

然而,哲学家波普尔(Sir Karl Popper)和经济学家费雪(Irving Fisher)等人,逻辑井然地推断,价格的变化是不可能预测的。这是因为,尽管事物的变化是有规律可循的,但新信息的内容和披露时间,顾名思义是不可预知的。如果可预知,那就不叫新的信息。也就是说,只要有些信息是明天才披露而今天还没有披露,而这些信息对价格的变化是有影响的,那么价格的变化就是不可预测的。

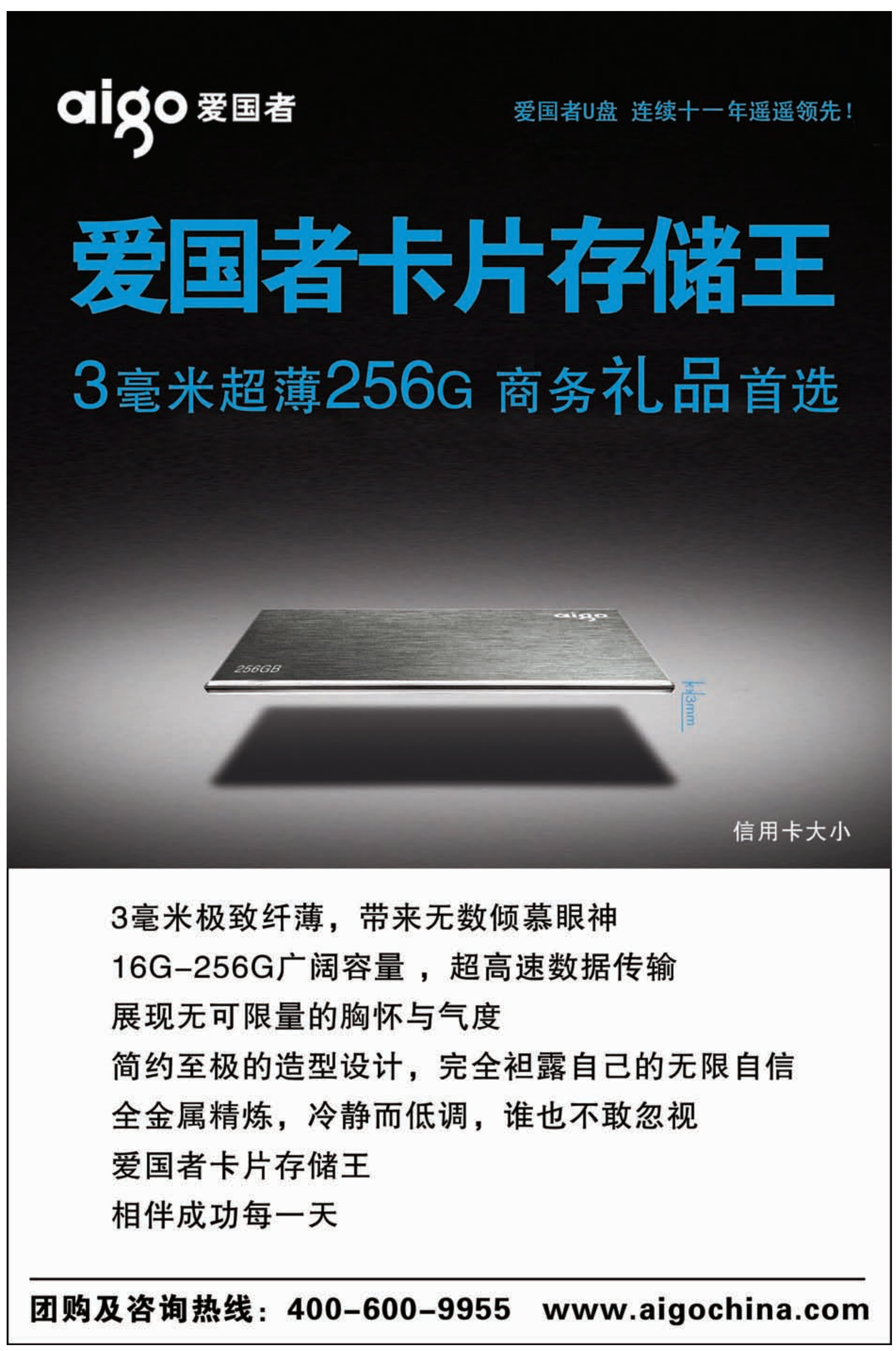
近期我最喜欢用的例子,是汪丁丁老师告诉我的。苹果公司在 iPad 2 的发布会前,坊间流传其灵魂人物乔布斯(Steve Jobs)健康欠佳的消息。发布会上,乔布斯健步登场。消息以毫秒为单位迅速向全球散播,苹果公司的股票应声上涨约 3 美元。但经过几个小时的消化,苹果公司股价掉头向下,当天的收市只是净升了 0.17 美元。

这是说,世界确实是有规律的,那就是"领导健康,企业增收"。谁都认识、接受和运用这个规律。问题是,"乔布斯健康情况"这一信息的披露,是不为人所预知的。这信息披露过程的不确定,导致了苹果股票走势的不确定。人们以为乔布斯健康不佳,苹果股价低迷;人们见到乔布斯出场,苹果股价暴涨;人们看清了乔布斯的举手投足,苹果股票再跌。

究竟是谁在争分夺秒寻觅乔布斯的新闻,穷所有医学知识来分析他的健康走势?是那些对赌的投资者——他们无所不用其极地攫取正确知识、用投资行为来表达他们的不同观点、并默默接受"盈利"的褒奖和"亏损"的谴责。这就是追逐私利的分立的个人,如何在市场中寻找、利用、消化知识,并形成协调的漂亮原型。

言归正传,公营机构能否知道价格调整的方向和幅度?能和不能。能,因为公营和私营企业都平等地处于信息不确定的境地,他们都一样得通过寻找、利用和消化信息来指导决策;不能,因为公营企业的代理人,不像私营企业的代理人那么孜孜不倦地去追求信息。如果要用极细腻的笔锋来刻画公营和私营的异同,那就在这里。

当我们见到公营机构进行价格调整的时候,我们不应该无条件地反对,而应该细问那是不是由于"用者自付"原则在取代"税收支付"原则?是不是由于公营机构在模仿私营机构的应变速度?如果答案是"是",那么政府的效率很可能是在提高而不是下降。这是说,尽管私营在许多场合胜于公营,但我们也不反对公营从低效向高效做出改进。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.16
编辑:杜然 e-mail: duranbj@yahoo.com.cn 美编:周青

文学的政治

■ 邓金明／文

诺贝尔文学奖作家奥尔罕·帕慕克，似乎正在成为他的小说《雪》当中那位不幸卷入政治风暴中的诗人。自从2005年在媒体上提到库尔德人和亚美尼亚人在土耳其被屠杀的历史后，他就卷入了一场无休止的政治诉讼中，自至今年最终被定罪。但是，这并不是一件仅仅事关言论自由问题的简单案子，诚如有论者所言，“此案关乎言论自由、历史陈案、政治现实，以致国家与作家的关系、爱国与叛国的定义，故而一直受到土耳其国内舆论和国际社会的高度关注”。某种意义上，帕慕克事件已经成了一个“社会文本”，从中能解读出种种复杂的文学政治意涵。

时间似乎需回溯到2005年2月，帕慕克在接受瑞士周刊《杂志》采访时说：“三万库尔德人和一百万亚美尼亚人在土耳其被杀害，可除我之外，无人胆敢谈论此事。”“一战”结束前后，约有一百万亚美尼亚人被奥斯曼土耳其帝国杀害，亚美尼亚等国认为这是20世纪第一场种族大屠杀，但土耳其历届政府均否认种族屠杀的指控。而“三万库尔德人” 被杀害则来自1984年以来土耳其军队对库尔德分离主义游击队的镇压。帕慕克的言论立刻在土耳其国内引起哗然。四个月后，土耳其颁布新刑法，其中301条款设立“侮辱土耳其国格”罪，罪可下狱三年。五位反恐官兵的烈属，援引该条款，集体将帕慕克告上法庭。本来这案子只事关土耳其内政，但由于正值土耳其申请加入欧盟的敏感时期，因此格外引起欧盟的关注。负责土耳其入盟申请的欧洲议会议员和欧洲扩大专员奥利·瑞恩因此受到欧洲议会施压，一位议员称起诉事件“极度遗憾”，另一位则称“无法接受”。12月帕慕克在伊斯坦布尔出庭受审时，瑞恩亲临法庭旁听。结果法庭最后以“新法不能定旧罪”的技术原因撤诉，但背后与欧盟的施压多少不无关系。但事情并未就此了结，原告继续上诉，直至2011年，法庭以民事诉讼判定帕慕克有罪，赔钱了事，据说是因为侮辱了国格等于侮辱了个人。

抛开如何定义“侮辱国格罪”的法律问题不谈，帕慕克案子的一波三折，背后折射的是土耳其与欧盟若即若离的微妙关系。从最初的撤诉到最后的定罪，多少反映了土耳其从“脱亚入欧”到“脱欧入亚”的政治心态转变。多年来，土耳其申请加入欧盟一直未果，最近法国总统萨科齐更是重申反对土耳其加入欧盟。其背后，除了政治、经济、军事外，文化上的原因不可小觑。众所周知，欧盟不仅是政治、经济和军事共同体，更是文化共同体。现有的欧盟国家都属于基督教文明国家，而土耳其虽是世俗国家，但毕竟其99％的国民都信奉伊斯兰教。由于大量移民，现在欧盟中已经有了1600万穆斯林人口，如果土耳其再加入，只会让担心引起“文明冲突”的欧盟更加忧心忡忡。有论者认为，欧盟反对土耳其加入，是一种欧洲中心主义的表现。欧盟的入盟标准是以西欧的价值观、社会制度、宗教和文化为标准的。这种标准只对文明、宗教、制度近似的欧洲国家有包容性，却对其他文明没有包容性。也就是说，欧盟作为一个整体是排外的，它做不到它宣称的“多元一体”。

对基督教文明中的欧洲人来说，土耳其伊斯兰文明是一个地道的“他者”。这种心态多少反映在他们对帕慕克的小说《雪》的解读上。2005年10月，帕慕克因获得德国书业和平奖而接受访谈时，曾和一位德国记者有过一段有趣的对话。在西方读者看来，伊斯兰世界充满了野蛮、专制和暴力，而帕慕克一再强调的则是人性的复杂性和文明的发展性，虽然某种程度上他正饱受这种文明之苦。

事实上，在对待土耳其入盟这件事上，帕慕克态度不无矛盾。一方面他在公开场合支持土耳其入盟，另一方面他又断然拒绝别人赋予他“土耳其和欧盟的搭桥人”的称号，在第一次上法庭前，帕慕克曾为《纽约客》写过一篇名为《受审》的文章，在其中强烈质疑土耳其国家逻辑的混乱：“为什么一个正式想努力加入欧盟的国家，竟然要囚禁一个其作品在欧洲非常有名的作家；为什么它觉得有必要在‘西方的眼睛下’演出这幕戏剧？”“这个国家，一方面抱怨说，他的敌人在全世界散布奥斯曼帝国影响的虚假报道，而一方面，它又控诉、囚禁一个又一个作家，在世界范围内树立了土耳其人的可怕形象，这后面是怎样的逻辑？”但是认识到国家统治机器的荒谬是一回事，生活在一种文明当中是另一回事。文明、文化、生活给予人的感受是复杂的，如何面对这种复杂性，是每个作家必须要思考的。政治诉诸单一化，卷入政治事件中的作家往往被迫表明立场、站队、表态和决断，而作家的写作又总是趋于复杂化，竭力去呈现种种微妙、隐微和错综，两者之间于是呈现一种张力。



《别样的色彩》
奥尔罕·帕慕克／著
宗笑飞、林边水／译
上海人民出版社
2011年3月 36元

事实上，在2005年吃官司之前，帕慕克就“被政治”了。当他的政治小说《雪》在国内出版时，土耳其各地举行了焚烧书籍的活动，而且不同的举办者焚烧《雪》的不同部分。怎么说呢，在人们看来，这不过是政治粗暴干涉作家言论自由的又一事例，倒霉的帕慕克只是另一个拉什迪罢了。但是，事情并没那么简单。至少我们要看到，作家因言论遭起诉和作家的作品遭焚毁，从“事件”来说，是两种不同的“政治”。也许我们需要进一步追问，何为“诗的正义”，或者说何为“文学的政治”？

> 帕慕克的“政治”，并不是持不同政见者的政治，而是触动共同体的大政治。这也是我们为什么说，《雪》的被焚，是比因某些政治言论而受审更“政治”的政治。这个“政治”也不是由政治小说引起的，而是小说本身就固有的

在最近出版的文集《别样的色彩》中，帕慕克很大方面就探讨了这个问题。在《诗的正义笔记》一文中，帕慕克首先将“诗的正义”理解为“理想的因果报应”，也就是我们中国人所说的“善有善报，恶有恶报”。这个意义上的“诗的正义”，当然需要作家作出善恶决断、付诸文学行动，而这往往是危险的。帕慕克自己也意识到，“如果走得太远，它可能就不仅会毁了你的书——你的工作——而且还会毁了你的日常生活”，当然，也会毁了“诗”本身。正因如此，帕慕克看重的是另一种意义上的“诗的正义”，即“超越自我，成为他者”。这种观念在西方源远流长。在古希腊，亚里士多德就认为诗优于历史，诗可以呈现应然之事，而非已然之事。“诗的正义”不是指恶人被惩罚的问题，而是逻辑的胜利。诗模拟人生、人性。人是政治性的动物，理性的动物，模仿、表演的动物。也就是说，通过模仿，能达成一种人性与人生的共通，从而超越自我的局限。福柯从认知角度回应过这个问题，“在人生中：如果人们进一步观察和思考，有些时候就绝对需要提出这样的问题：了解人能否采取与自己原有的思维方式不同的方式思考，能否采取与自己原有的观察方式不同的方式感知。”但文学的想像与移情，似乎被认为是“成为他者”的最好方式。玛莎·努斯鲍姆在《诗性正义：文学想象与公共生活》一书中就认定，“除非人们有能力通过想象进入遥远的他者的世界，并且激起这种参与的情感，否则一种公正的尊重人类尊严的伦理将不会融入真实的人群中”。帕慕克也把“如何改变自己目前身份的问题”视为小说艺术的中心问题。在《卡尔斯和法兰克福》一文中，他谈到，文学“使我有机会像抒写自己的人生一样，去抒写别人的人生。正是通过这类探讨，小说家们才可能去检测，将‘他者’分隔出去的标准是否合理，而在这样做时，他们也就实现了身份的互换。他者可能变成‘我们’，我们也可以变成‘他者’。”小说家“如果他能为彼此对立的他者着想，那么这将有助于他从自我的束缚中解脱出来。小说的历史，是一部人类解放史：设想我们自己处于别人的境地，运用想像力摆脱我们的身份，于是我们便获得了自由”。

更进一步来说，想像是一个政治问题。就像帕慕克所说的，“一个小说家的政治观与他所属的社会、党派和集团毫无关系，或者说，与他从事的政治事业毫无关系。一个小说家的政治观，来自于他的想像，来自于他把自己想像成他人的能力。这种能力，使他可以探讨以前无人注意到的人类真相。这使他成为那些无法表达自身利益、愤怒没人理睬、声音被压制者的代言人”。这与朗西埃的“感性分配”的政治观似乎不谋而合。朗西埃认为，“文学的政治并非作家们的政治。它既不涉及作家对其时代的政治或社会斗争的个人介入，也不涉及作家在自己的书本中表现社会结构、政治运动或各种身份的方式”。“文学的政治”不妨理解为“作为文学的文学介入到空间与时间、可见与不可见、言语与噪声的分割中。它介入到实践活动、可见性形式和说话方式之间的关系中。正是这个关系分割出一个或若干个公共的世界”。帕慕克小说《雪》的被焚，正是对这种“感性分配”的一种冲突性的反应。引起过激者极端不满的，并不是小说中的政治意见，而是各种政治声音、形象的同时在场、彼此关系。也就是说，他们不满的是小说通过想像对感性分割的重新布排，“将新的主体和客体带进当代舞台，使不可见的东西可见，将只被当作动物的噪音来听的声音，成为公共的声音”。

因此，帕慕克的“政治”，并不是持不同政见者的政治，而是触动共同体的大政治。这也是我们为什么说，《雪》的被焚，是比因某些政治言论而受审更“政治”的政治。这个“政治”也不是由政治小说引起的，而是小说本身就固有的，美学与政治密不可分。正如陆兴华所说的，“艺术家如果在原创，那么，他一定是动了我们共同体、我们城邦的共同的感性—审美的奶酪：他的每一笔，都重新切割了我们共同体的共同的感性。所以，别人倒可能真的不是在政治，艺术家可以说是每一笔都一定是在真真正正地政治的了。他没法不政治。”也就是说，只要帕慕克还在东西方文明之间作出思考和写作，他的文学注定就是政治的。因为他的每一笔，都是东西关系向前探索的未知的一步。

在历史深处自我警省

——读崔卫平《思想与乡愁》

■ 王元涛／文

崔卫平新近出版的随笔集《思想与乡愁》，论及电影、图书、地震及其他一些时事内容。其中格外引人关注的，是有关俄罗斯及东欧知识人的若干篇什。论点所及，均指向知识人群体与社会责任感之间的紧张关系，在对断裂与冲突的反思及“再反思”中，弥漫着深刻的自省意识，对于目下的我们如何思考，如何行动，深具启迪意义。

可以说，支撑这本书的思想资源，主要源自崔卫平对俄罗斯及东欧知识人心路历程的省察。苏联与东欧，与我们有过类似的国家境遇。在发生巨变前，当时当地的知识人何以抗争，何以自保，何以无言隐退，何以误入歧路……其种种表现，与今天我们在当下的所闻所睹，颇有几分神似。而在巨变过后，知识人又普遍面临着心理失重的困境，他们需要努力调适自己，完成理想与现实的顺利对接，他们的遭遇，足以成为我们的镜鉴。

当然，到域外去寻找精神支持与经验借鉴，是现代社会为我们提供的便利。但同时，如何克服隔靴搔痒与隔岸观火，也是摆在中国知识人面前的一道难题。因此，崔卫平在本书中所付出的努力，就显得格外珍贵。

乡愁囚禁着内心的绝望

思想与乡愁，一个是理智剖析，一个是情感纠缠。在读崔卫平这本书的过程中，有这样一个念头一直挥之不去：思想，持续不断地思想，应该是我们的宿命。可是，现实如此粗鄙，这种无穷无尽的思想是不是显得过于奢侈了？

可以说，我们目前所置身的世界，依然搭建在丛林的边缘。因此，实际上，往往信守若干条简单的原则，就足以为自己拼得荣华富贵，或是充分表达反对的立场了。而思想，却像堆积的脂肪，让我们日渐惰于行动。我们既无法躲进小楼成一统，又无法振臂一呼登高远行，我们是不是已经快被思想淹没，进而接近窒息了？

而且，实际上，我们的思考，一直习惯于借用西方范式，这会不会让人日久生厌呢？阿伦特、哈维尔、格拉斯、哈贝马斯，他们都足以为我们提供优秀的思想资源，可问题在于，这些思想资源一直只在少数人群中流通，一代又一代，像自留地里的瓜果，自产自销，批判的武器终归无法转换成武器的批判。这些优秀的思想，只激荡这片土地上最手无缚鸡之力的一群人，而他们的对手，却分明是怪兽！

英国作家伯林探望俄罗斯诗人阿赫玛托娃和作家帕斯捷尔纳克的故事，在崔卫平的笔下极为生动传神。阿赫玛托娃与帕斯捷尔纳克都声称自己是“爱国者”，可是，在苏联时代，他们却无法写作，无法发声，用赫尔岑的话来说，他们的整个生活，就是“对于俄国现实持续不断的谴责”。

正是在这里，崔卫平引用了“乡愁”的概念。她所谓的乡愁，并不是“每个人的故乡都在沦陷”意义上的乡愁，而是一种关涉家国天下的情感，深沉厚重，但却极度紧绷，在我读来，比较接近“爱国”。而爱国及其主义，已在现实语境下遭到严重污染，只要你一张嘴说出这两个字，就会被钉在误读的十字架上。因此，崔卫平宁可用“乡愁”这个略显诗意的词，来表达那种超越政治而直抵人性深处的渴念、牵挂与不舍。我们不得不用乡愁做最后的武器，囚禁着内心蠢蠢欲动的绝望。

但事实上，阿赫玛托娃与帕斯捷尔纳克都葆有一种老派的信念，对人性抱有信心，相信改变是有方向的，相信时间的公正。而我却能感觉到，崔卫平与他们不同，她的内心是纠结的，面对这片土地上的无良，她以及与她同路人到底能做些什么？由此，我们就可以理解，为什么崔卫平真正激赏的，会是德国哲学家阿伦特。

阿伦特是犹太人，在1962年耶路撒冷审判纳粹分子艾希曼时，阿伦特对犹太人组织提出了批评，指证他们在大屠杀中同样负有责任，此举激起了犹太社会的巨大反弹，招致强烈抨击。在批评者看来，阿伦特作为“民族的女儿”，只应保持对犹太人的特殊忠诚，这几乎是一个命令般的要求。而恰恰是这一点，无法为阿伦特所接受。换句话说，阿伦特认为，你不能要求她是一个犹太人，即使她是一个犹太人。

崔卫平这样说：“阿伦特仿佛是没有乡愁的那种人——不仅是缺乏，而且是避之唯恐不及。当阿伦特以思考为人生与行动的支点，她似乎处在一个持续背叛的位置上，处于不间断的分离与颠覆之中，而不是庇荫于任何现成的文化、传统力量之下。”

从崔卫平对阿伦特独立姿态的赞赏，或可解读出其内心的隐衷，我们是不是也可能借用阿伦特式的思考，允许自己后撤一步，与自己所置身的文化与传统保持一定的距离，从而规避过度的自我伤害？

崔卫平还这样说：“对阿伦特来说，作为犹太人，首先是一个政治上的事实：不是她不把自己放到犹太人的脉络中去，而是犹太人必须把自己放到当代政治生活的脉络中去……以参与这个世界的社会政治事务来表明自己是怎样的犹太人，以改变这个世界的政治格局来改变犹太人的历史命运。”

也许可以这样理解，这也正是作为思想者的崔卫平对于自己民族的期许。或者至少，将这种信念植入自己内心，她才可以活在当下而不被焦虑和苦楚压倒。中国的知识人，不这样自我疗伤自我激励，还能有什么更好的办法？

如何避免成为“古拉格之子”

读崔卫平，会不自觉地随她一道进入对知识人命运与责任的思索，关于重轭与逃避，关于职责与伦理，关于满目疮痍与内心平静。在这样喧嚣的时代里，做一个清醒而自立的知识人，着实不易。

在《两德统一中知识分子的角色》一文中，崔卫平谈及君特·格拉斯及哈贝马斯等人前后不一的表现。在20世纪50年代，为了抗议身处的“资本主义社会”，反对一边倒加入西方阵营，他们曾力主两德统一。可是90年代来临，柏林墙倒塌之后，他们却不约而同地采取了相反的立场。对此，崔卫平引用《另一个国度》作者米勒的话称：他们本身已经成了“问题的一部分，而不是解决问题的一部分”。为反对而反对，不惜纵容姑息自己陷入片面的汪洋大海。

比如哈贝马斯，认为西德吞并东德，便剥夺了东德人在政治上的自决权，他们不是以民主的方式加入进来，而是以拥抱德国马克的方式。有批评者迅即指出，哈贝马斯说东德人欢迎统一仅只是为了钱，这是严重的偏见，因为他们对于平等的政治权利同样充满了渴望。

俄罗斯作家索尔仁尼琴的经历也非常具有代表性，他43岁开始创作，揭露苏联劳改营的罪恶，起初博得了赫鲁晓夫的赞赏，因为其作品有助于清算斯大林主义。但后来，他的“古拉格群岛”成为了恐怖、监禁、丧失人身自由的代名词，流布全世界，赫鲁晓夫及其集团便再也无法容忍了，开始无情地批判他。他奋起反抗，结果被押上飞机，直接流放到了美国。

索氏在美国一个小镇生活了十八年，小镇人民十分友好，有外州车辆出现，马上报警，担心是苏联特务，会对索氏不利。可是，1987年，索氏在哈佛公开演讲，却从政治制度到乡村音乐，对美国大加抨击！此举，令支持他的美国人大跌眼镜，包括苏珊·桑塔格都非常迷惑：莫不是他被苏联特务下药毒疯了？

索氏没有疯，崔卫平借用同济大学教授张闳的话分析说：“索尔仁尼琴是古拉格之子，他反叛，因为他受到了虐待。但他的人格是不健全的，离开了古拉格以及相关的暴力、阴谋、邪恶、残忍，也就无法成就他的英雄主义梦想。他必须寻找新的认同或对立。对立——资本主义及其相关的一切；认同——祖国、民族、文化等一些似是而非的理念。”

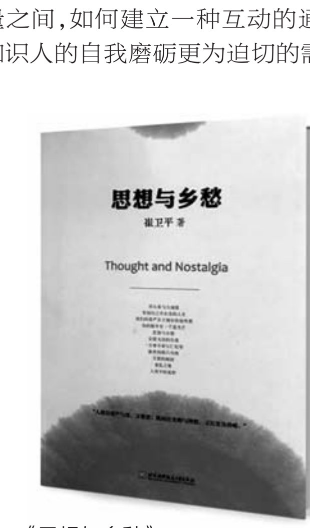
针对此，崔卫平的警告是：在一个无良的制度下，没有人是无辜的，不同的人是在不同程度上卷入了这个制度，成全了这个制度。如果我们不能时时用这个视角提醒自己，那么人们今天所做的，很可能是在另一种意义上对于过去的重复。

也就是说，作为知识人，如果只沉迷于对外部体制的抗争，而无法关照内心自由与自主的建设，那么就太容易落入与索氏相同的结局。苏联解体后，索氏回到俄罗斯，却再没有人理睬他，因为他说出的话，与他当年所反对的苏联宣传在口径上非常接近，流露出某些明显的沙文主义和“斯拉夫主义”情绪。

崔卫平因此说：“他在英雄与奴隶间来回转换，而如何当一个普通公民，获得普通人的身份尺寸，对他来说是不熟悉的，很可能是一个难题。”——实际上，对我们来说，这又何尝不会是一道难题？由此，我们可以说，崔卫平最为可贵之处，就在于她并没有将锋芒指向外部，她强调的是知识人的自我反省。这种苦苦的自我逼问，是一种自觉的担当，尽管五尺之外，罪恶肆无忌惮，众人纸醉金迷。

读崔卫平，很多时候会体会到一种淡淡的悲哀。相信在中国，有一批像崔卫平一样苦待自己的知识人，在我看来，他们的自我要求可能过于严苛了。用一个不太恰当的比喻来说，在我们还饥肠辘辘没有肉吃之前，他们就已经开始担心未来的减肥问题了。而且，读崔卫平，最大的困惑是：要有多少人达到她这样的认知水准，这片土地才不至于像今天一样时时被噩梦纠缠？

我们都会认同崔卫平奋力传达的理念：每个人在自由与自立问题上的自我完成，是这个群体实现良性发展的前提，这是个人主义的真义。但问题是，崔卫平式的思考在何种程度上有机会改善决策者的方式与方法？在两造下的沟通无法顺畅达成的情况下，这种思想无法实现辐射效应，那么究竟有什么意义？在知识人与其他社会决定力量之间，如何建立一种互动的通道，这可能是比知识人的自我磨砺更为迫切的需要。



《思想与乡愁》
崔卫平／著
北京航空航天大学出版社
2010年11月
29.00元

本·拉登之死是一面镜子

■ 陈季冰 / 文

本·拉登之死在东西方两个世界同时激起了巨大的涟漪。但是,从这一大事件里,东方极力想要看到的是政治阴谋,而西方看到的则是法治和人权的缺失。它就像一面镜子,将各自社会的治理体制和各自人民的思维方式展露无遗。



本·拉登之死在东西方两个世界同时激起了巨大的涟漪。图片为西方部分媒体关于本·拉登之死的封面报道

东方世界的"阴谋论"之争

5月2日,本·拉登在巴基斯坦被美军特种部队击毙的消息经奥巴马总统正式宣布以后几个小时,我以前报社的一位同事——他已定居美国多年——在 MSN 上意味深长地问我:"你真的相信拉登已经死了吗?"

我吃惊地反问:"难道你认为奥巴马会欺骗全美国和全世界?"

他更加意味深长地说:"看来你对美国政客的信任度远远超过了我这个美国居民。"

那一刻,我仿佛能够穿越 MSN 视窗看到那一边他那带着善意的嘲讽眼神。出于对我的礼貌,我想有句话他没有说出口:你太天真了!

我的这位朋友确实具有不一般的政治敏感——在此后的几周里,随着越来越多更加具体的信息不断被披露出来,许多版本的关于本·拉登之死的阴谋论持续发酵。

我大致梳理了一下,撇开许多相对更加专业和次要的细枝末节,媒体和社会大众大多把怀疑的重心聚焦于以下三个问题:第一,既然本·拉登及其旁从并未有力抵抗,为什么身经百战的海豹突击队不活捉他,而要将其打死?第二,为什么美国当局要那么迫不及待地将本·拉登的尸体海葬?海葬即意味着永远地销声匿迹。第三,有关本·拉登之死的几乎所有信息——尤其是所谓 DNA 和脸部鉴别等验尸证明——都是美国政府口说的,迄今为止美方没有公布任何可供检验的证据,社会也未得到任何令人信服的旁证。相反,与拉登和基地组织有密切关系的塔利班第一时间公开回应说,现在断言拉登已死"为时尚早";基地组织本身却是在事情发生整整一周后的5月6日才对外宣布确认拉登已死的,况且其真实性尚待验证……

雪上加霜的是,美国政府对外公布的许多信息存在着明显的前后矛盾,例如,击毙拉登时他是否持有武器并反抗?他有没有用妻子作人体盾牌?那架在行动中坠毁的美军直升机究竟是怎么回事?中央情报局局长帕内塔5月3日接受 NBC 采访时说,政府将公布一张拉登海葬时的照片,但第二天就被奥巴马总统否定,理由是"从国家安全角度考虑,为了防止煽动穆斯林世界的反美情绪",而且,"即使'眼见为实'也不会平息一些人的质疑"。巴基斯坦媒体还报道说,在突击行动中被捕的一位据称是拉登女儿的12岁女童告诉巴调查人员,实际上美军是活捉了他父亲后再当着他家人面枪杀了他……

所有这一堆混乱不堪和漏洞百出的信息都进一步加剧了人们的怀疑,而这些怀疑最终都指向一个巨大的问号,也就是我那具有先见之明的朋友早就暗示的:奥巴马政府对美国和世界撒下了一个弥天大谎。其目的,自然是为了在不久后的大选中增添胜算。

至于这个弥天大谎的谜底,则又有许多个版本,着实令人叹服人类无边的想象力。最简单的说法是本·拉登根本就没有死,阿伯塔巴德的周末突袭压根就是一场演给外人看的戏。我在新浪微博上看到的另一种说法更有创意,它认为美国其实在很久以前就捉到(或杀死)了拉登,白宫选择在此时公布其死讯,是为操纵选民。众所周知,国会内两党围绕预算案的争斗和僵局正把奥巴马政府搞得焦头烂额。还有一些说法更离奇,但其实是老调重弹,它宣称世界上从来就没有过一个叫做奥沙马·本·拉登的人,他和所谓的基地组织,从头到尾就是美国(或以色列)为了称霸世界(或称霸中东)一手虚构出来的故事……

不管上述这些数不尽的怀疑和想象究竟是出于何种动机和站在何种价值立场上,在我看来,它们共同传递了一个重要信息,那就是:世界各地的人民对政府是多么的不信任!虽然在这件事情上针对的具体对象是美国政府,但怀疑论者的潜意识里其实是把揣度自己国家政府的那种思维模式套用到美国政府身上。

> 这些国家里的民众比我们更加了解和熟悉民主宪政之下的政府行为模式,他们知道政府在什么情况下会撒谎,在什么情况下不会撒谎。

我以为,以这种政治上的超级成熟甚至老谋深算去分析美国政府的行为,越是驾轻就熟,就很可能越是显示出我们对美国政治体制的惊人无知。为什么阴谋论差不多全部来自非西方社会里的民众?或者说,为什么欧洲和日本这些民主国家里很少发出类似的怀疑?将这个现象解释为这些国家的民众普遍亲美大概会有很强的表面说服力,至少在大多数中国人看来是这样的。但真实的情况是,首先,法国的民众并不亲美;其次,他们对本国政府从来是满腹狐疑,何以竟反而会去轻信美国政府?因此,我的答案是:这些国家里的民众比我们更加了解和熟悉民主宪政之下的政府行为模式,他们知道政府在什么情况下会撒谎,在什么情况下不会撒谎。在这个问题上,我那位美国朋友的成熟和我的天真正好形成了一个空间上的错位。

我一点也不想把美国政府和奥巴马总统想得太好,当然我也没有必要把他们想得太坏。我认为,上述这些阴谋论者所怀疑的事情,在许多时候,美国政府和奥巴马可能都很想去做——谁不想享受那种绝对权力带来的快感呢?问题在于,美国体制决定了政府没有能力做到这些阴谋论者设想的事情。在世界上其他许多国家,这倒是轻而易举可以做到的。

美国的国会并不是一个走走形式的橡皮图章,美国的法官和检察官也不是谁权力大就听谁的,美国的反对党更不是执政党或政府豢养的一群随声附和者……美国的新闻媒体很可能或多或少地充当利益集团的"喉舌",而不像它们自称的那么独立,但有一点却是十分肯定的:它们不是执政党和政府的喉舌……

一句话,盯着白宫和奥巴马的眼睛实在是太多了,以至于他们要扯这样一个弥天大谎并始终保守住秘密,简直是没有可能的——39年前的"水门事件"就是前车之鉴。有无数人怀着各种高尚或卑贱的目的——可能是为了正义,可能是为了名利——渴望着揭穿总统和政府的那些不可告人的阴谋和丑闻,最终的结果,是使得绝大多数的阴谋和丑闻胎死腹中。

对于那些一肚子政治谋略的阴谋论者,如果以为美国的整台国家机器中的每一个执行者都能够把思想统一得像一个人,紧密团结在以奥巴马为核心的民主党政府的周围——比如去制造一场击毙本·拉登的谎言,那么,你其实并不是把美国人看得太坏,而是过高估计了人性中的忠诚美德。世界上如果有其他地方能够做到这样,那也不是因为人们发自内心的忠诚,而是制度上的强制使人因恐惧(反面即贪婪)而屈服罢了。试想一下,在决策和执行这次任务的全过程中,参与者和知情者总不下一二百人吧?他们的个人品德和政治倾向又有谁能打包票?出现了这样一个惊暴世界的弥天大谎,对共和党来说,就是一个在下一次大选中扳倒民主党的最大利好;对民主党内部的其他实力人物来说,很可能是取奥巴马而代之的绝好机会;对媒体来说,当然是吸引受众的最大卖点……于是,出售这个秘密,将会给自己带来多大的收益?这笔账是谁都算得来的。最重要的在于,出售和传播这个秘密的人们在美国体制下是用不着担心自己的人身安全和事业前途的。

美国和美国政府可能的确很强大,强大到奥巴马在那天的演讲中用这样一句话来激励民众:"作为一个国家,我们无所不能。"但是,封住国民的嘴,不让大家说话,恰恰是美国政府最无能为力的事情,美国的体制使中国兵法中的许多政治计谋失去了用武之地。

当然,我认为,美国政府在此次行动中也并非完全没有一点秘密和谎言。比如美军突击队员一定事先就已经得到上级的明令或暗示:击毙而非生擒拉登。而不像政府发言人宣称的那样是因为他反抗才遭击毙。这是因为,要一个死的拉登比要一个活的拉登,对美国政府来说要有利得多。如果活捉拉登,那么接下来就将是旷日持久的审问、搜证和审判,历时很可能长达几年,鉴于拉登在全球恐怖主义中无与伦比的影响力,这期间将会发生多少不可预测的麻烦和风险?再者,根据美国通过的特别法令,凡在反恐战争中抓获的俘虏,都必须关押在美国本土以外的地方,实际上也就是必须将拉登拘押在古巴关塔那摩美军基地监狱。然而,民主党与共和党政策分歧的很重要一点,恰恰是它主张关闭关塔那摩监狱。这又会带来多大的尴尬?

只是,奥巴马政府未必没有估计过,这些"小九九"和不诚实即便公诸于世,也是完全能得到大多数美国人的理解和谅解的。这就是前文所说的,政府能够向民众撒的谎。

透过弥漫在本·拉登之死事件之上的重重阴谋论烟雾,我们看到的是一种政治制度与政府行为之下形成的民众思维方式,对另一种截然不同的政治制度与政府行为所产生的严重不了解和错误估计。有人也许会反对:那么,为什么在美国怀疑拉登未死的也大有人在,而且好莱坞经常拍类似的阴谋大片,故事背景都是美国自己?我的回答是:这正好折射出世人(包括美国人)对美国理想的脆弱性的持续担忧,当然也就更加凸显出美国国父们当年费劲心机设计和建立起这套体制的极端必要性。

大西洋两岸的"合法性"之辩

危机能够促进内部团结,而安逸总是引发分裂。这句话用在西方世界针对本·拉登及其领导的基地组织的反恐战争上面,再恰当不过了。

十年前疯狂的"9·11"袭击激起了整个西方的同仇敌忾,就连素来对英语民族心怀微妙情绪的孤傲的法国人也不吝在自己的报纸上发表《我们现在都是美国人》这样的社论,以表明自己的态度。

但好景不长,随着以法德为代表的欧盟与美国(当然还有它永远的支持者英国)在未经联合国授权即发动伊拉克战争的合法性问题上的严重分歧,大西洋两边的新老两个半西方世界的关系一度跌落到了冰点。之后发生在马德里、伦敦及世界各地的许多恐怖袭击迫使欧洲与美国不得不勉强地走到一起,虽然期间双方一直口舌不断。

本月初美军击毙头号恐怖分子本·拉登的新闻传来,在全球各地激荡起迥然不同的社会反响,尤其是在西方与伊斯兰世界之间增添了新的复杂的爱恨情仇(例如它暴露并加剧了美国与反恐伙伴巴基斯坦之间的不信任关系),这些自不待言。最有意思的是,它在表面上如同手足的大西洋两岸也再度引发了不和谐的声音——美国政府和人民当然是毫无保留报之以欢庆,而在欧洲,除了英国首相卡梅伦的情绪一边倒之外,我们看到,法国总统萨科奇和德国总理默克尔虽然也在第一时间发表声明予以祝贺,但他们的态度显然要谨慎和保守得多。

在政府冠冕堂皇的外交辞令之外,民间的声音就要刺耳得多。随着越来越多细节的曝光,在欧洲,不少媒体开始质疑击毙本·拉登的合法性和道德性。德国前总理赫尔穆特·施密特对德国电视台明确表示,在未遇到本·拉登抵抗的情况下直接击毙他,"这很明显是违反国际法的"。这一观点也得到了德国绿党政治家汉斯-克里斯蒂安·施特勒贝勒的有力支持,他在接受德国之声电台网站采访时说,这么做既不符合基本的国内法,也不符合国际法。公开批评扬基大兵违法的还有法国国家宪兵干预部队(这是法国反恐精英部队)的前负责人克里斯蒂安·普鲁托。在他看来,由于未征得主权国家的同意,美国在巴基斯坦领土上采取军事行动击毙本·拉丹完全是非法的。

即使是在盎格鲁-撒克逊世界,质疑的声音也不绝于耳。英国肯特大学的律师迪克·格里夫、英国国防部律师迈克尔·曼斯菲尔德和澳大利亚知名人权律师杰弗里?罗伯逊都指出,这次袭击看起来"像一起没有适当司法程序的法外杀人事件","这不是公正,这是对公正的曲解。公正是指将某人带上法庭,根据证据认定其罪行并对其进行判决"。英国一家报纸的主编甚至写道:"民主国家不会不经司法程序就处决罪犯……如果绕开这一程序,那么你并不比恐怖分子高明多少。"

无疑,这些又进一步加深了美国人对欧洲的成见。被绝大多数美国民众视为理所当然的是,击杀本·拉登这样一个罪大恶极的恐怖分子,没有任何法律上的障碍。这些天来虽说美国媒体也有关于这件事情的讨论,但它们几乎是一边倒地寻找各种理由为美军的行动和美国的政策辩护。

按照中国媒体的一般逻辑,这种口舌之争反映的自然是西方内部不同利益之间的分歧,简言之,即美国与法德所代表的欧洲在共同反对针对西方的国际恐怖主义时,有它们各自不同的利益考量。这里的利益,自然是指政治、军事、经济等现实利益。

这种看法当然不是毫无道理的,但我觉得,片面强调这种一元的"利益论",恐怕是阉割和简化了人类社会的丰富性和复杂性。它将人类的理念视为现实利益的简单镜像,从而大大低估了人创造历史的能力。况且,这种逻辑还武断地认定,美国和欧洲各自的所谓"利益"是铁板一块的。但实际上,熟知中国事务的分析人士应该很明白,针对同样一个与国际相关的问题(比较典型的如人民币汇率问题),我们自己内部的不同群体也总是具有不同的利益及代表它们的不同观点。

因此,在我看来,大西洋两岸在反恐问题上的严重分歧更多地体现了西方内部的不同的国际秩序哲学及政治理想,而这种观念上的分歧又与欧洲与美国近现代的不同历史经验密不可分。

经历过历史上无数次血腥争战——特别是过去100年内的两次惨绝伦寰的世界大战——洗礼的欧洲,早就厌倦了那种丛林式的世界图景。二战以后,随着怀有历史夙愿的法德两个民族的和解和基于统一市场基石之上的欧盟这一超主权政治形态的成功建立,现代欧洲人普遍相信,人类的纷争可以通过商业的融合、法治的普及和文化的多元包容来得到最终解决,而非必须诉诸武力。从某种意义上说,欧洲人正在践行着伟大的启蒙思想家伊曼努尔·康德200年前描述过的那条通往"永久和平"之路。

美国拥有世界上最独一无二的建国历程,在历史上其本土又从未遭受过外来攻击(如果不算距离大陆千里之遥的"珍珠港事件","9·11"事件是第一次,也因此对美国社会造成的创伤是外人难以想象的),那种新世界特有的道德上的自我期许和面对世界时的孤立主义精神随着时间的推移和世事的变迁,演化成一种牢不可破的"美国例外主义"。这种观念的核心是:美国的确也是欧洲启蒙运动的好学生,甚至还是启蒙运动的直接产物,在本国内部与欧洲人一样坚守自由、民主、法治、人权原则;但面对这个残酷的丛林世界,美国的行动可以不受任何道德和法律的约束。事实上,两百多年来,这种"美国例外主义"一向就不乏广泛的市场,而美国的迅速崛起乃至称雄世界,仿佛又反过来强有力地证明了它的正确性和正当性。在美国的现实主义者们看来,欧洲人之所以能够优雅文明地享受眼前这个"后现代天堂",正是美国在丛林里野蛮搏斗的结果——美国为整个西方的和平天堂建造了一道坚实的长城,却唯独把自己关在了城外。(本文此处对美国新现实主义政治学者罗伯特·卡根所著的《天堂与实力——世界新秩序下的美国与欧洲》一书中的观点有所引用)

从我这样一个局外的旁观者角度来看,大西洋两边的分歧实际上体现了西方的一种持续的内部张力。并且,很可能正是这种内部张力才使得西方得以延续其生命力和创造力。将现实世界看成一曲田园牧歌,认为一切纷争都可以像欧盟内部那样通过法律和市场的手段来协商解决,确实是有些天真了。美国的看法没有错,正因为有了美国和北约,欧盟的存在才有保障。但反过来,将世界看作完全是弱肉强食的丛林,似乎公义从来就没有、也不可能在人心中存在过,也是极为简单粗暴的。这里顺便再提一下,可能是受媒体宣传及"中国崛起"的自信心膨胀的影响,当下越来越多的中国人正是以这种眼光看待世界的。美国或许的确强大,但它不可能强大到可以忽视整个世界的感受。退一万步说,即使它能够征服世界,也不可能征服人心。

这两种不同的政治理念也许还可以用美国学者小约瑟夫·奈提出的所谓"硬实力"与"软实力"来解释,它们都不可或缺也不可偏废。就拿对付国际恐怖主义来说,在刀光血影的战场上消灭基地组织和本·拉登,的确离不开美国式的硬实力。但这也可能进一步加深了美国(西方)与穆斯林世界的裂痕,当年小布什政府的许多鲁莽的单边行动的客观效果不是在解决恐怖主义问题,而是培养恐怖主义的土壤,激化恐怖主义的情绪。长期而言,要缓和乃至化解西方与穆斯林世界的深刻敌意,真正实现双方的和平共处,则有赖于欧洲式的价值理念和老于世故的政治技巧。

中国商业地产价值榜 **正式启动**

China Commercial Real Estate Value List 2011

中国商业地产价值榜评选

让真正优秀的商业地产为人瞩目

——2011中国商业地产价值榜评选

十二五宏大的“内需”蓝图，行将使“城市化”纵深前行，商业地产将与住宅地产共同扛鼎中国经济的未来十年。

中国商业地产价值榜，为权威财经平台打造的国内首个中国商业地产评价体系，复合、多维、互动的评价流程，将推动中国商业地产的“价值座标系”轰然落地！

商业地产 复杂和多样同在，风险与机遇并存，战略随竞争共生。

经济观察报商业地产价值榜

以前所未有的大视角审视商业地产的成功模式；
以专业、多维的标准流程评定商业地产领先代表；
以理性、独到的创新形式推动商业地产的大机遇。



活动咨询：

姚　翼 (010)64209022-1226　　邮　箱 / yaoyi@eeo.com.cn
魏子涵 (010)64209022-1292　　邮　箱 / weizihan@eeo.com.cn
招商合作 / 汪晓平 (010)64209022-1118
邮　箱 / wangxiaoping@eeo.com.cn
地　址 / 北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼　　邮　编 / 100013

一个戒烟者的自白 60
快感并非全来自尼古丁，还有对这个仪式的迷恋

何多苓:不入主流 59
他的画以个人情感为出发点,很个人化

世界上最高的酒店 58
到底是大卖点,还是大麻烦?

桑兰打官司 56
起诉当初照顾自己的监护人,桑兰算忘恩负义吗





“股神”之子爱音乐

■ 张晶 / 文

他比约定的时间晚到了半个钟头，因此总惦记着允诺我的访谈时间,于是我们得以共进午餐。缘于主人的信仰,餐桌上绿油油一片,看不见一丝荤腥,席间佐以热茶。他显然不仅很适应这一切，还非常擅用筷子,不偏不倚地捏在三分之一处。

“这就是巴菲特的儿子吗,看上去好普通哦”。这一点无疑让人印象深刻,他的自然和坦诚,让你无法确信他是在刻意扮演公众面前的“彼得·巴菲特”这个角色。

“‘普通’说穿了就是一个人可以过正常生活,被人们所接纳,这是一种褒奖”,他并不反感这样的说法。

这的确可以让他的行踪不至于像父亲一般掀起波澜。事实上,两个月前他刚刚来过中国，从北到南,为新书《做你自己》造势。他还会参加今年八月在北京延庆举办的音乐节。“其实你知道，我更想去那些酒吧演出”,说这话的时候他面带狡黠。

> 他的自然和坦诚，让你无法确信他是在刻意扮演公众面前的“彼得·巴菲特”这个角色

毫无疑问,比起音乐家,人们更感兴趣的是他身上的醒目姓氏所赋予的无限光环。但将“富二代”这个身份用在彼得·巴菲特的身上，总会有些别扭。因为在中国使用这个词时，上面承载的除“富人之后”的基本含义外，不免夹杂着一系列复杂色彩：衔金匙而生、优越教育、圈子文化、未来的可能接班人,以及,行为的放荡不羁。

他用英文跟我重述这个词的时候也充满不自在,总觉得拿捏不准，“Second generation rich 还是 Second rich generation？在美国是没有这个词的,所谓的家族往少里算,也有 100 多年的历史了”。

事实上,在他出生的时候,巴菲特这个姓氏并不显耀。位于美国中西部小镇奥马哈从来都不是个显赫的地名,父亲至今依然住在那里。

在他印象中，父亲大部分时间都待在书房里。“尽管他的手稿可能是市盈率和管理绩效分类等内容，但他却可以轻松达到类似犹太祭司研究卡巴拉盛典，或是佛教僧人沉思禅经那样的境界。当父亲工作时，就像进入了另一个世界。他常常穿着卡其布裤子和一件破旧的毛衣从书房里走出来，身上几乎带着一种圣洁的平静”。

这无疑对他产生了重要影响。在这个大家庭中，经常会广泛地讨论各种问题，父亲则会不时提出“查证一下”。在那个没有 Google 的时代,这意味着童年的彼得会经常趴在地上,在《世界百科全书》或是积攒多年的《国家地理杂志》上来回翻看,寻找答案。

尽管伴随着财富积累，家庭的生活境遇有了明显改善，但一切看上去都没有什么显著变化。“父亲还是习惯穿着他的卡其布裤子和开衫毛衣,对人处事的态度没有改,每天早晨吃的东西没有变，除了忙来忙去的时候坐私人飞机”。

不可否认的是,他的成长过程显然受到了家族的恩惠。要知道,正是因为《华盛顿邮报》的著名发行人凯瑟琳·格雷厄姆为他亲自撰写了推荐信，他才得以推开斯坦福大学的大门。然而,像我们熟悉的励志故事版本,在读到第三个学期的时候,他突然选择了辍学。类似的经历也曾同样发生在他的哥哥和姐姐身上。

当时,爷爷的离开使得他获得了 9 万美金的遗产，父亲则把这笔钱转化为伯克希尔·哈撒韦的股份。“这些股份如果留至今日，将价值 7200 万美金”。但此时的彼得已经下定决心要成为一名音乐家。他决意变卖了自己的股份，用这笔钱来购置设备，重新开始自己的生活。

尽管他主意已定，但习惯将父亲当作一面纠错镜,“这面镜子可以收集那些零散的思想碎片,并以清晰排序反射给我”。他驾车到奥马哈,想和父亲聊聊自己的想法。但这一次，父亲认真听了他的想法后,不做评论,也没有给出建议。很多天过去了，父亲突然在彼得要出门的那一刻，随口跟他提到,“你知道么,你和我其实在做同一件事,音乐是你的画布,伯克希尔·哈撒韦公司是我的画布,我每天都在上面画上几笔”。

我们聊起了当年的艰难时光,父亲的态度令他如释重负,但这个开端可并不轻松。“随后我到旧金山弹琴、作曲,试验电子乐和加录技术,在《旧金山纪事报》上刊登分类广告,为来录音室的人提供录制服务”。

生活总是在不经意间改变。当他在旧金山的某个路边,用海绵擦洗着自己的破旧汽车时,一个仅有点头之交的邻居恰好路过。他们随意攀谈起来,对方得知他在做音乐后,建议和自己的女婿联络一下。当时,一个新成立的电视台正在寻找可以制作“10 秒钟”动态广告的合适人选。

“我当时想,10 秒钟？除了一串叮当声，你认为 10 秒还能做什么呢？”他最终应了下来,当时的他对任何一个来自音乐方面的工作来者不拒,而这个新成立的电视台,就是日后名声大噪的 MTV。

可以说，彼得的音乐创作生涯肇始于此,随后订单提升到 30 秒的商业广告,4 分钟的曲子。后来的事情我们都知道了,《与狼共舞》的卓越表现不仅为他赢得了金像奖,还令其获得了为电视剧《500 部落》创作八小时音乐等一系列绝佳机会，事业在未经父亲推动的基础上,终于踏上坦途。

如此再回味父亲对他说过的一句话，更显意味深长,“富人的孩子们不是生来嘴里就有金汤匙，而是生来背上就插着金匕首”。关于遗产,其实沃伦·巴菲特另一句广为人知的名言是,“要给他们足够的钱做喜欢的事，但不能给他们太多的钱让他们可以无所事事”。

众所周知的是,几年之前,沃伦·巴菲特开始将 370 亿美金交由比尔·盖茨打理，又分别给予三个子女每人 10 亿美金,让他们用其从事慈善事业。自此,巴菲特这个名字,也更多从一个商业命题转化为人生命题,这也让人们对他的印象比对其他富人更加宽容。

“这笔钱拿到之后,你会发现有很多奇怪的事情,”彼得笑着讲道，“你穿什么衣服，都有人说你很帅；你讲无趣的笑话,人家都说好笑。”这自然是打趣的话。彼得的一个朋友曾经告诉我，目前这笔基金高达 40 亿美金,而未来数年,沃伦·巴菲特会把更多资金转入到这个基金会之中。

他要学着把父亲赚来的巨额财富悉数捐掉。彼得说,父亲曾经和盖茨夫妇来到中国，当看到成千上万的人在工厂和田间劳动时，他的反应是,“那座山坡上不知有多少比尔·盖茨正在干活？”“我想,尽可能地创造机会平等，这可能是我想做的事情”。于是,彼得和太太创立了 NoVo 基金会,致力于改善全球女性和女童的生存境遇。

每年春季，平时平静异常的奥马哈将会迎来世界各地的巴菲特拥趸,整整两天的股东大会热闹非凡。“过去十年间,我都有参与,每次回到那个我长大、我父亲依然在居住的地方,看到到处都是车,人们四处拍照,拍我和那个房子”。

正像沃伦·巴菲特在两周前的股东大会上所披露的，无论谁会成为伯克希尔·哈撒韦公司的下一任 CEO,彼得的哥哥霍华德·巴菲特都将作为非执行董事,成为其制衡人。“他很努力，不希望辜负父亲的期待。但无论如何,我父亲是不可替代的。”彼得说。 ▶相关报道见 57



彼得·巴菲特 受访者 / 供图

不分家的烟和酒

■ 邦彦 / 文

前几天还在微博上指责药家鑫没人性的音乐人高晓松，撞上了枪口，成为了酒驾新规下第一位犯法的艺人。他喝了一瓶红酒、一瓶洋酒，开着英菲尼迪越野车在北京东直门附近造成 4 车连撞,4 人轻伤。经交警检测，高晓松血液中的酒精含量已经超过醉驾标准的 3 倍,属于“严重超标”。据说,他在美国就曾因酒驾的不良纪录而被终身禁止买枪。这次，高晓松因涉嫌危险驾驶罪,被带上了警车,现在应该正在公安局里“喝着咖啡”。

“酒驾入刑”是要治一治做混帐事的醉驾司机们了。醉酒驾车从今年的“五一”开始正式被纳入刑事处罚,醉酒驾驶的司机,已不再是违法者,而是犯罪嫌疑人——他们确确实实地触犯了刑法,不仅要吊销驾照,还有坐监牢的严惩。

在世俗文化里,烟和酒都算得上是重要的社会交往工具。请自行想象酒局饭桌上的觥筹交错、喷云吐雾——有了烟、酒为媒,“外交活动”的开展就容易多了。

> 在世俗文化里,烟和酒都是重要的社会交往工具。有了烟、酒为媒,“外交活动”的开展就容易多了

就好像香港的宴席上禁不掉鱼翅,在中国想要全面禁烟、禁酒驾也不太容易。“有中国特色的”交朋友、谈生意,大多是在碰碰酒杯、递支香烟中顺利展开的。不过,最近颁发的禁烟令、醉驾入刑条文,从权威上认定了。它们不仅仅是某个群体的不良嗜好,酒后驾车是危害公共安全问题,在公共场所吸烟指向的是公共卫生问题。

于是,今年 5 月 1 日起,卫生部公布修订的《公共场所卫生管理条例实施细则》中,“室内公共场所禁止吸烟”的规定正式实施。几乎所有公共场所都不再是烟民逍遥的地方，甚至今后车站候车厅,也将难觅吸烟室。

酒驾有法可依，禁烟有章难循。餐厅、KTV 的经营者若大多不肯得罪上门顾客,自然不敢轻易破坏客人吸烟的雅兴。游乐场、公园内,也还未见吸烟者被纠错、制止,这自然是不好管的,难不成还要雇一批带着红袖标的老头老太太,四处开罚单吗？

据说法国有一支编制为 17.5 万人的“香烟警察部队”,在公共场所发现吸烟者,会毫不留情地开张罚单,最低罚款 30 欧元,最高则是 200 欧元。香港入境署的规定就更狠了，每位入境者只能携带 19 根香烟（保证香烟已开包,无法销售）,一为控烟,二为防止夹藏走私香烟。

不知道在内地会不会出现港片《志明与春娇》里的场景,烟民们只能躲在后巷的角落里喷云吐雾。或者是间接带来电子烟的风行，就好像约翰尼·德普在电影《致命伴侣》中,举着的一根 LED 电子烟故作姿态一样。若是这样倒也好，烟民们即便不能像志明春娇因后巷吸烟发展出一段罗曼史,至少也能和约翰尼·德普举着电子烟耍耍酷吧。



导演,你的口碑还好吗?

■ 乔克 / 文

2011 年春节后上映的国产电影,烂片如云。

在电影成为投资好项目的时候，以挣钱为目标的电影多起来，观众们不堪重负,在烂片中迅速地成长起来,早早地练就了火眼金睛。那些个用陈年网络段子和二三线跨界、过气老演员串联起来的中小成本的烂片,有过战争经验的观众们都能从预告片、前期透露的故事简介、主创阵容中得出基本的判断,一般情况都躲得过。

但是投资过亿,一线大牌演员,再加上一个从前口碑不错的导演,这种烂片你躲得过吗?

答案是肯定躲不过。

去看看《战国》和《关云长》公布的票房，就知道躲不过的人有多少。结束烂片之旅,饱受摧残的观众总算有迎来了“Happy Hour”。好莱坞新片《雷神》5 月 8 日上映,紧接着,是《加勒比海盗 4》和《功夫熊猫 2》。而用了三年时间完成创作的顾长卫带来了《最爱》,作为口碑导演的代表之一,我们还可以期待。

电影不是一锤子买卖

对于投资方来说,电影是生意,这次投烂片 A 赚了,就算电影本身被骂翻了天,到下次投钱时,观众并不知道这就是烂片 A 的投资方,投资方也不会因为观众的口水就耽误挣钱了,他们继续投电影 B,大成本,大制作,一线红人,换一个仍然有口碑的导演,观众继续躲不过。这在一段时间内,是一个必然的循环。在投资方看来,数字才是最好的质量。 ▶下转 55 版

在大悦城谈情

■ 张妍/文

在北京的西单商圈,年轻的情侣们恐怕是最愿意在优雅舒适的商场里久久逗留的一群人。更为重要的是,他们需要相对充分、幽静的约会空间,来满足对在购物中心消磨时间这一生活方式的新偏爱。

2011 年 5 月,中粮集团旗下的西单大悦城将 6 层原"水景空间"打造成 465 平米的室内立体休闲景观,目前已试开放,并开始向社会公众征集名称。西单大悦城在整体设计上已拥有超过 50%的公共空间,年轻顾客不仅可以在此购物、娱乐、剪发、就餐、喝咖啡、玩街拍,或者信步闲逛,也可以在新开放的室内景观内获得一定的私人约会空间。而这项景观因超大空间尺度系统规划、智能设施与现代景观的集成,在商业地产中尚属首例。

从西单大悦城东门进入,乘坐飞天梯直达六层"约会"主题楼层,向右手边走去,便会寻得这块别致的主题休憩场所。玫瑰、繁星和芦苇是这儿的主要元素。整个空间以粉红和乳白两个色调为主,抬头望是璀璨的星空,四枝巨大的玫瑰绽放其间,供休憩的座椅也以玫瑰花瓣设计,高低错落地分布在玫瑰花柱四周,辅以摇曳、朦胧的芦苇点缀,伴随着灯光效果的不断变化,让人仿若时而置身于微波粼粼的水中,时而沉浸在浪漫的玫瑰园中。

"爱情的罗曼蒂克是设计的核心概念,所以我们选择玫瑰来凸显恋爱的味道。"香港顶尖空间设计师汤兆



以玫瑰、星空和芦苇为主题的约会空间

西单大悦城 / 供图

荣在接受本报专访时谈到,汤兆荣曾为香港海港城、时代广场及新城市广场等进行空间装饰设计,此次花费两年时间主持大悦城"水景空间"的改造,他选用夸张的手法演绎设计概念。"巨型的玫瑰花形柱子是设计的亮点。为了实现爱情的主题,我们将四根大柱包裹成玫瑰花束,柱身、柱顶运用聚光效果以实现柔和、温情的色彩效果。在灯光方面,则采用了 4100 米的 LED 灯和光纤 2955 米的光纤做出白色、粉红色和粉紫色不同颜色的变化效果,令这个空间充满轻松浪漫的气氛。这类型的空间设计在国内比较少,能给客户带来一个全新的体验。"汤兆荣说。

公共空间是否具有吸引力,已经成为新生代购物中心的新一轮竞争点。以北京为例,2008 年 7 月开业的悠唐购物中心,同年 12 月开门纳客的三里屯 Village 南区,以及 2009 年 6 月营业的国瑞城购物中心,无不如三年前诞生的西单大悦城一样业态丰富,从电影院、美容美发、餐饮,到丝芙兰等专门品类超市,甚至健身中心,一应俱全,极力地满足消费者的多种需求,希望把顾客留在里面的时间越久越好——也许下一秒钟,她们就会看上什么,打开钱包。

西单大悦城希望新的约会空间能够成为这座"国际化青年城"的又一地标。它的新意在于,在这样一个偌大的购物广场中,除了吃喝玩乐,它还能提供给年轻的消费者一个相对私密、不受妨碍且环境浪漫温馨的约会空间。在潮流品牌、餐饮茶座的丛林之中,还隐匿着拥有玫瑰和星空、涓水潺潺、情趣盎然的地带。情侣们逛街不仅是汗流浃背的淘货,或拎着大包小包排队等餐厅的位子,他们也可以信步走到这里来,坐下来谈谈情。大悦城甚至希望会有恋人在这里求婚和举办婚礼。或许下次见面时,情侣们会互发短信说,"我们在西单大悦城 6 层见。"

膨胀的购物中心

■ 杨婷婷 / 文

几天前中央六套重播了电影《杜拉拉升职记》,我打开电视时正看到徐静蕾在银泰中心里挥金如土,镜头快速切换,每一个镜头里她都是全新的形象。这一招不新鲜,在珍妮弗·安妮斯顿的最新电影《Just Go With It》里,安妮斯顿被他的老板带到商场改变形象,整个一小段故事都发生在精品店里,当然 Jimmy Choo 为了让男女主角在电影里说出他们的全名,应该花了不少钱。

购物中心作为时尚电影电视里最常见的场景出现,足以说明它在当下城市人群的生活中扮演着何等重要的角色。现代化的购物中要满足的不仅仅是"购物"这个功能,通常还要集餐饮、娱乐、休闲为一体。兴建大型的购物中心当做城市地标,吸引国际精品进驻,不仅仅是北京、上海这样的一线城市的所作所为。中国销售额最高的百货公司,不在上述城市,而是杭州这样的二线城市。购物中心对这类城市品质的提升效应,远远高过人们的想象。

购物中心的鼻祖是欧洲中世纪早期的露天集市,但真正的百货商店诞生还是得益于 19 世纪的工业革命,人们的生活状态及方式因为电车的发明发生了显著改变。百货商店也是在此时出现,但是由于缺乏管理让城市显得脏乱不堪,人们为了离开城市的混乱第一次去郊区寻找生活,电车让他们能够自由地从郊区回到商业区。如今的购物中心通常也是如此,加拿大籍作家简·雅各布斯在自己的书中以美国各大城市为蓝本,细致地描写了现代城市的功能分区的必要性,"一个有效的街区要突出一些地域的功能性身份,这些地方应该大到足够作为地区来运行。"

目前为止各个国家的购物中心都建立在城市交通最为便捷,商区最发达的地区,香港的铜锣湾、北京的国贸、上海的南京西路,这些地区的购物中心都是各自城市里最热闹和活跃的地区,一旦交通不便,这些形式各样的购物场所就很容易萎靡不振。

互动百科对于现代购物中心的定义里有一条硬件要求是必须拥有一定数量的车位,从这个意义上说,我们今天习惯的购物中心不是欧洲人的发明,而是美国人的创造。早在 1916 年,美国芝加哥的建筑师亚瑟·奥尔迪在伊利诺伊州佛瑞斯特湖一带,劝说当地富裕的居民成立了"佛瑞斯特湖发展信托基金",用于建造一个名为市集广场的商业综合体,包括 28 间商店、30 套公寓、酒吧、人造景观。而值得让它被人记住的一点是,这个后来建成的购物场所,应该是第一次将汽车作为重要因素在规划时被考虑。因为当地居民相对来说比较富裕,美国人当时又没有卷入第一次世界大战的困扰,买一辆汽车对他们来说并不是困难的事儿。

如今我们常常以为吸引人们进入购物中心的是品牌效应,但在美国最著名的流水别墅兴建者 E.J.考夫曼看来,把购物者拉进商店的主要原因不是商店货品有多么丰富,有时纯粹是商店建筑本身。他在第一次世界大战后的德国,看到了设计师埃里克·门德尔松在 19 世纪 20 年代末为肖肯公司以及其他犹太人设计的百货商店,这些商店拥有全新的形象:带形窗,巨大的标记字母、时髦的商店入口,这些美丽漂亮的外部形象,让考夫曼决心学习一番。

在此之前,考夫曼很早就在匹兹堡建立了自己家族的百货公司和商店,是匹兹堡一位富裕的商人。从德国回来后的 1927 年,他决定花力气重新装修自家商店的首层,他们给店里装上了世界新标准的电梯、白炽灯以及空调,商店还特别在 1930 年举行了盛大的重新开张仪式,重新装修之后的店面被当时美国的《harper's bazzar》称为美国最漂亮的商店,销售业绩也能佐证考夫曼本人的判断,尽管经历了大萧条时的衰落,但到 1940 年时,他的百货公司销售额达到了 2700 万美元,商店一共销售着 10 万种商品,每个星期六能接待 10000 名顾客——这对于一个小型城市来说,数量已经大得惊人了。

但考夫曼在全美国的名望并不是凭借百货商场所树立的,掌管考夫曼百货公司的 42 年只不过让他成为当地市民心中的精英商人。我们今天看上去像是对考夫曼所处时代的复制,1890 年到 1930 年的美国,商人经验和商人文化成为社会的主流,百货公司构成大众文化的主流,很多商人通过百货公司的宣传攻势树立了个人权威。这样的现象同样发生在今天的中国:依靠成熟的公关团队打造百货商场形象,在时尚杂志上投放广告,为了和世界潮流接轨,几乎每个商场同样都在全世界范围购买最新的产品,然后把自己的橱窗布置得闪闪惹人爱;人们热衷于涌进商场里购物,不仅仅是购物这么简单,拥挤的没有艺术品位和公共空间的商场逐渐被拥有更高消费层次的人抛弃,购物中心成为市民最常出现的购物场所。一座又一座大型购物中心在各个城市落地开花,绝不是简单的政府招商引资的结果,同样也在和今天的主流商业文化暗暗呼应。



在商场购物是如今最常见的休闲方式

华盖创意 / 供图

> 购物中心在各个城市落地开花,是在和今天的主流商业文化暗暗呼应

地标式购物中心

新光天地



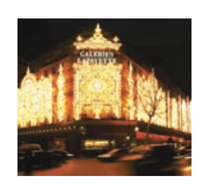
北京新光天地自开业以来一直占据北京购物新地标的角色,是中国目前单体面积最大的百货公司,提倡和国际的零时差购物。目前有近 100 家顶级品牌已经进驻了新光天地,还有一群虎视眈眈的竞争者因为没有合适的商铺位置在门外徘徊。新光对国际精品区域的国际品牌格外看重,但要求也同样严苛,如果业绩惨淡或者没有达到百货提出的要求,那店铺就面临撤出或者是搬迁的危险。有调查显示,在目前中国上百家大型百货公司中,新光天地的销售额排名全国第二,第一则是杭州大厦。

Harrods

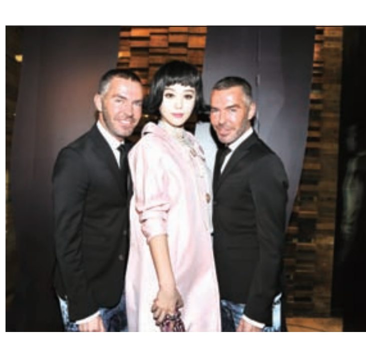


Harrods 是伦敦最具标志性的百货公司,前身是工业革命时期的一家杂货铺。1849 年为了避开肮脏的城市到了今天的店铺位置,后来不断扩大,已经成为目前全球最有名望的高级购物中心之一。因为英国王妃戴安娜情人法耶兹的父亲曾经是 Harrods 百货的拥有者,更加被人所熟知。如今在 Harrods 的地下一层,还设有两人的纪念堂,接受游客的参观。Harrods 最被大家佩服的地方在于你能在这儿买到其他商场买不到的东西,比如镶嵌了钻石达 100 万英镑的鞋子,还有杜莎夫人蜡像馆制作的价值 25 万英镑你自己的蜡像。早期 Harrods 的一句名言或许能概括这家百货如今的态度,"提供任何地方任何人的任何所需"。

老佛爷百货



不夸张地说,这应该是中国人最熟悉的海外购物中心。由于豪华如宫殿一般的装修被国内各大旅行社列为到巴黎必去的旅游景点之一。由于大量中国游客的造访,老佛爷百货如今已经雇佣了不少在法华人员工,LV 店前排起的长队全是中国消费者,每本护照限买两个包。老佛爷对中国客人的尊重也远远超过了其他欧洲的百货公司,十多年来每年都庆祝中国的传统春节,并设有中国部。在这里买名牌最合适的时机是每年两次的打折季,最高会有 50%的折扣,不过这些折扣在财大气粗的中国消费者眼中,几乎毫无意义。



双胞胎北京开新店

来自加拿大的双胞胎兄弟 Dean 和 Dan Caten 创立的时装品牌 DSQUARED2 近日开业了北京三里屯旗舰店,总面积达到 400 平米,开业当晚到场嘉宾将不小的店铺位置挤的水泄不通。这对双胞胎带着范冰冰出场时赢得了最多的镜头,从美国的麦当娜到中国范冰冰,他们一直青睐强势女性。Caten 看来意在成为新的时装偶像,他们不仅设计了旗下包括男装、女装、配饰等所有产品系列,还在美国当起了真人秀节目的主持人。



古老手表速度做展

做为瑞士历史最悠久的手表品牌宝珀,在今年巴塞尔表展结束后以最快的速度把今年的新品带到了中国,在表展上,有今年宝珀全新推出的半时区 8 天动力储存腕表,是全球首款在第二时区上实现半时区显示的腕表。至于宝珀独家的春宫三问表,一直都是藏家们的最爱。

用歌剧减压

在歌剧《托斯卡》开演前,戴玉强亲自到大剧院为大剧院观众讲解《托斯卡》历史上的不同版本。有趣的是,这场歌剧课在开始前特别邀请了许多白领,希望用歌剧来为白领减压,从当天活动现场效果看来,让人轻松发笑的都是戴玉强卸下男高音歌唱家身份,开起玩笑的那一刻。



用制表向大师致敬

Dior 在北京举行了全新 Dior VIII 腕表系列发布会,Dior 希望手表能延续时装界的辉煌,Christian Dior 一贯奉行简约原则,Dior VIII 系列手表遵守了这一传统。在手表设计上具有结构性线条的美感,超薄表壳,而表链则以高精密陶瓷制成,与今季潮流紧密贴合。



杨雪霏
古典吉他演奏家

古典吉他演奏者杨雪霏

■ 李黎 / 文

5 月 7 日,古典吉他演奏家杨雪霏和来自世界顶级剧院的西班牙利塞奥歌剧院室内乐团合作,在国家大剧院音乐厅带来了一场精彩演出。上半场中,当杨雪霏演奏皮革探戈时,她忽然站起来跳了一小段舞,用脚的踢踏声模仿敲面板的声音。可事后她又有些担心地问:"你说观众会不会不明白我怎么忽然站起来跳舞了呢?乐谱在那里标明了"此处可以舞蹈",于是我就起来跳了一小段,演奏结束后又忽然在想,希望观众们没有因此发愣才好。"

> 能量感和充沛的激情、对音乐严谨的态度是杨雪霏身上最让人注目的特征

是的,她在担心国内观众对于古典吉他演奏的接受度。古典吉他在中国乃至亚洲都算是相当冷门的乐器,那么在欧洲呢?"一样非常冷门啊。"杨雪霏笑着耸耸肩。走上古典吉他的音乐之路,就注定了一生要和世界音乐舞台上的"小众"、"小几率"为伴。她是中国的音乐学院里第一个学习吉他专业的学生,第一个在英国皇家音乐学院赢得吉他奖学金的中国人,也是第一位在国际大厂牌录制唱片的中国吉他演奏家。杨雪霏被英国权威音乐媒体《古典 FM》评为世界百位最佳音乐家,吉他家排名第二位,仅次于约翰威廉姆斯。

当年,90 岁高龄的吉他音乐作曲大师罗德里戈在听完杨雪霏的演奏后赞叹道:"我简直无法相信这是一个只有 14 岁的年轻人的演奏。"从七岁开始接触吉他,十岁开始学习古典吉他,中央音乐学院毕业后,她拿到英国皇家音乐学院全额奖学金开始了在欧洲的音乐旅程。2002 年以高分取得由英国皇室成员颁授学院的演奏家文凭和院长特别奖。2005 年,年轻的杨雪霏被授予皇家音乐学院院士的特殊荣誉:"我还记得那天来了一位公爵夫人给我颁奖,朋友们还怂恿我是不是应该练习一下屈膝礼,结果到底也没有行那个大礼,甚至后来见了查尔斯王子也没有,还自说自话就拿出相机和王子照了一张合影,照完了才被别人提醒是不可以这样随便自行和皇室成员照相的,哈哈。"

杨雪霏在欧洲已参与过不少国际型音乐会。2003 年更成为首位签约国际古典音乐经理人公司的中国吉他演奏家。同年,杨雪霏打入欧美演奏市场,荣登当地专业刊物封面人物,并在欧洲多国演出 54 场著名的"逍遥音乐会之夜",既担当独奏嘉宾亦与乐团同台演出协奏曲,单是这系列的演出,听众总人数多达 80 万。

当被本报问及这么多国家的演出中,哪里的观众素质最高,和吉他演奏的呼应最和谐?她毫不犹疑地回答是欧洲观众,尤其是德法英三国。而在亚洲,让她印象最深刻的演出是韩国:"你简直无法想象韩国观众们的热情,那真的是一个非常开放的国度,而日本的观众则稍显拘谨。至于中国,我每次回中国演出都是回家的感觉,希望以后可以有一半时间在欧洲,一半时间在国内是最理想的状态,但目前我可能更多地还是要呆在欧洲。在英国的这些年是我音乐历程中至今最重要的时间,我想更多地体验欧洲的文化。"

加入 EMI 之后,杨雪霏曾被宣传定义为"古典演奏家,跨界音乐女神"。谈到人们对"跨界"定义的褒贬不一,杨雪霏说她不介意这个跨界:"我弹奏的古典吉他,如果偶尔也加进爵士或流行的因素,这个我不介意,但是要是再加上架子鼓或其他和古典吉他不搭界的因素那就乱套了。"我问她陈美似的"跨界"呢,会考虑吗?她摇摇头:"我想我不适合走她那样的路线,走也不会很舒服。音乐我不能说有好和不好,但个人不喜欢的不做。"

5 月 8 日的音乐会上,杨雪霏演奏了波多黎各作曲家科迪奥创作的《节日协奏曲》。杨雪霏介绍:"吉他协奏的演出即使在国外也很少见,在国内的演出几率更是少之又少。"音乐会结束之后,西班牙驻中国大使馆大使来到后台向杨雪霏表示了祝贺和慰问。

今年 2 月刚刚在国内推出专辑《杨雪霏 - 罗德里格:阿兰胡艾斯协奏曲》的杨雪霏表示,自己正在筹备一张新专辑,希望能与年内开始录制,专辑的曲目选择会比以往更加广泛,曲目也更通俗上口,希望能让更多的年轻人对吉他演奏产生兴趣。我们在谈古典吉他的表现力时说到了马友友的大提琴版皮亚佐拉,杨雪霏说:"吉他诠释皮亚佐拉绝对比大提琴更适合!因为吉他特别适合弹南美的音乐,南美的音乐奏性比较强,那种热情的东西用吉他来诠释可以更淋漓尽致。"

能量感和充沛的激情、对音乐严谨的态度是杨雪霏身上最让人注目的特征。在国家大剧院演出后第 2 天的大师班上,她几乎忘记了正在进行节目录制,手把手严格地点评和指导 3 个上台演奏的学生。有一位上台者有些脸红地解释可能是当天带的琴不大好所以有点失平时水准,她严厉地摇头拒绝这种说法:"不,你不能怪你的琴。"然后拿过那把吉他开始逐个小节的示范指点。我听到后排有观众小声说:"呀,杨雪霏真的好实诚……"尤其是当大师班的主持人问她年纪轻轻就当上英国皇家音乐学院院士,还在无数国际音乐会后取得了诸多世界级大师的肯定,为何她的古典音乐之路走得如此顺畅?她肯定地回答说:"我的天赋,还有才华。"

导演,你的口碑还好吗?

▶上接 53 版

但是,对以电影质量作为事业生命线的导演来说,电影不是一锤子买卖。评价自己工作的标准显然有比数字更重要的东西。

作为艺术家群体中最难坚持下去的职业,导演比画家、音乐人更困难,他需要一个团队的协作来完成艺术表达,他对整个团队也负有责任。导演对世界的看法决定了这个电影的走向——是遵照自己的原则做好电影,还是完成一个项目,以便日后得到更多、更大的项目。

导演金琛在拍《战国》之前,曾有电影作品《凤凰》、《西夏》、《网络时代的爱情》等,后者还曾经为他拿到华表奖最佳新人导演奖,电影《凤凰》投资不过千万,作为 2007 年东京电影节的揭幕影片为金琛在日本赢得了好口碑,也让苗圃拿到了当年大学生电影节的影后。韩寒作为小说作者,对金琛导演的电视剧《三重门》表示很满意。

金琛在第六代导演中不算一线,但是还未有烂片出炉,今年的《战国》让他尝到了走红的甜头,却也招致口水风暴。在影评里,看不到褒贬不一的情形,是一面倒地批评,抛开所谓"投资方为捧女演员出资度身定做"的传闻不谈,单从导演对电影的控制上,也出现了大问题,投资方对电影制作的干预不奇怪,但导演也应该把这些干预对电影质量的损坏减少到最低,但是很可惜,也许在博弈中,导演的力量太弱了。在几大电影网站上,《战国》的评分非常低,与它不相上下的,就是此前被看好的《关云长》。

《关云长》被看好的原因很简单,甄子丹加姜文,演员够大牌,麦兆辉、庄文强,是有口碑的。

能拍出《无间道》,就证明这两位导演是有能力拍出好电影的,但是交出《关云长》这样的戏,实在说不过去。且不说剧本和角色设定,也不说表演方式,就单说场景的简陋和后期制作的粗糙,就对不起这样的宣传阵仗,这让人不得不质疑,导演用了几成功力来拍这部戏。

《战国》坏了金琛的口碑,但是把他推向了一线电影市场,此前他拍了十几部戏,没有让观众记住,《战国》留下的印象太深了,虽然是负面的,客观地说,金琛获得"大项目"的机会比以往多出不少

口碑导演不容易

口碑是什么?

导演有口碑,并不是说导演是大师级导演,不是说这导演的每部戏都得像《出租车司机》之于马丁·斯科塞斯,《唐人街》之于罗曼·波兰斯基,《霸王别姬》之于陈凯歌,而是在以电影为事业的生命里,他对待电影的态度和掌控电影的能力是否自始至终都遵循着自己的原则,这原则源自热爱电影的那股子热情、无法抗拒的理想主义情怀和长期以来对电影的理解、思考。

这种导演并不少见。就拿今年上半年上映的电影来说,顾长卫是,《观音山》的导演李玉也是。尽管《观音山》在上映后也有批评之声——对于三个成年人表演残酷青春的题材,冷嘲热讽的影评人并没有对李玉嘴下留情。但这种现象是积极的,一个好导演会重视这种不留情,作品带来的讨论的价值往往大于作品本身。



濮存昕对记者感慨导演化缘多辛苦 本报资料室

而对《战国》的讨论,八成都集中在女主角神奇的背景上,这是一个残酷的行业,当作品被如此评价时,一亿的投资又如何,还不是被人当成了笑话。

坚持自己的导演们往往很难拿到投资。为《最爱》跑宣传的时候,濮存昕对记者说,"谁也不知道导演在外面化缘化得多辛苦,他从来不说,但是我们心里明白,他非常不容易。"

不单单是找钱难,顾长卫和李玉都遭遇过艰难的"审核"。

李玉的《苹果》最终是被禁了,《最爱》没这么惨,但从最初的《魔术外传》到《魔术时代》再到《最爱》,光名字就改了三次,对这个问题,顾长卫就说了一句话:"可能大家喜欢看爱情故事吧,那就做个爱情吧。"

这个关注艾滋病村里染病的村民的故事,可能只有把主线放在爱情上,才能通过剧本审核,那些背景式的人物故事,也许才是顾长卫想多描两笔的吧。

| 私人书单 |



《建筑家安藤忠雄》
[日]安藤忠雄著,龙国英译
中信出版社
2011 年 3 月第 1 版 88.00 元

此前我特别喜欢安藤忠雄,喜欢他的清水混凝土,喜欢他的光与影,喜欢他对自然、历史、文化、传统的尊重、敬畏以及创造性的回应。

读了这本自传,我才发现,我此前喜欢的,是"建筑师"安藤忠雄;其实还有另一个内在得多的"建筑家"安藤忠雄:不光是技术和艺术的,更是哲学和思想的。

安藤忠雄以"游击队"之姿,开始他的建筑生涯。1968 年法国五月革命最高潮的时候,他在巴黎现场。他和愤恨不平的年轻人一起,挖起埋在路上的石头,朝某个地方猛砸。他是以建筑设计这个职业,来对抗社会的不合理之处。他与商业性建筑项目保持距离,也是因为,"若建筑只是炒地皮或投机的工具,就已经无处可展现'战斗'的姿态。""要是卷入那样的金钱游戏,恐怕会迷失自己"。

中国眼下正处于"建筑时代",建不停,筑不止,建筑师迭出;然而,像安藤忠雄这样的建筑家又有几人?缺了这样的建筑家的中国建筑又将如何?

——谭庭浩 出版人

| 小电影 |



《芋虫》

在《联合赤军实录:通往浅间山庄的道路》时,若松孝二生猛了一回,然而再次拍摄重大政治历史题材,他老人家还是失手了,《芋虫》实在让人不吐不快。《综艺》影评人说,过度滥用的闪回和"战争是错误"的历史课,它们在结尾处把电影给毁了。主题先行,大喊口号,技术有点糙,这些都是本片的毛病。而看冷感的寺岛忍如何对待军国主义的怪胎,这是《芋虫》的最大悬念,可惜影片没有强化这组人物关系,却把重心放在了愚蠢的插入和闪回。话虽如此,电影还是值得一看,毕竟话题依然来得敏感,有些段落也确实大胆。



《更好的世界》

大气磅礴的摄影、讨人欢喜的正太,《更好的世界》要博取观众的好感并不难。一边是富足有余的北欧生活,一边是惨不忍睹的非洲难民营,女导演用充满野心的拼接,表现着两个世界的纠缠。由个人体验出发,上升至全人类的道德难题和精神创伤。然而说到底,就如结尾讲的生死与白纱,这部蒙着白纱的电影,它把道理讲得太明白了,甚至看到一半都不难猜测要讲什么,它终究还是奥斯卡的那盘菜,沾了点主旋律。好在今年最佳外语片提名的电影整体看低,它已经算是相当不错的了。 ——木卫二



赛事全程涵盖山地、流沙、河流、沼泽、戈壁、沙石等全景式地貌特色 IC/供图

泥石流赛车

■ 万炜 / 文

你听说过泥石流,但听说过泥石流赛车吗?

这是一条建立在真正的泥石流灾害中的赛道——素有“天南铜都”之称的云南东川,地貌独特,其小江流域河谷断裂带规模宏大,结构复杂,被称为“世界泥石流博物馆”。在饱受泥石流灾害后,有点“变废为宝”的意思,打造出了世界上独一无二的泥石流赛道——在天然河道、山体自然形成的泥石流地形中进行的赛车比赛。

赛道全程涵盖山地、流沙、河流、沼泽、戈壁、沙石等全景式地貌特色,在中国乃至世界都绝无仅有。因此,东川泥石流汽车越野赛段也成为继漠河冰上赛段、撒哈拉大沙漠赛道后被中汽联授予的又一最具特色赛道。

在这样的赛道中进行赛车比赛,首先要面对的就是爆胎问题。“今天连爆了两条胎,以至于为保证完赛,我只能在随后的比赛中降低速度。”老将麻俊昆说。而一路上,没有爆胎的车手几乎没有。

沙石路面对水箱、邮箱同样伤害不小。“原本进前五应该没问题,谁知道在最后一个赛段快到终点的地方,水箱没水了,我赶紧下来加水,可跑了几公里,又没水了,一检查才知道是水箱漏水了,这样反复折腾了几遍后,由于缺水,发动机爆缸了,不得不很遗憾地退赛。”云南雄风车队车手张箐说。所以,东川赛道又有了一个有趣的外号,车手们称呼它为拆车场。复杂多变的赛道,不仅对车辆的性能、车手的技术,甚至对车手的意志品质都是严峻考验——仅颠簸在全程沙石路面上就足够车手们的身体承受了。但正是这样的挑战吸引了无数车手和自驾爱好者。

赶上沼泽、水坑,甚至还有生命危险。力伴电池车队老板车手乔晓华介绍说:“我们跑得很艰难,在一个较大的水坑前未能躲避开,一下子掉了进去,好不容易把车拖出来,刚救出来,后面上来一台车,好像是101号,我看它的走线感觉就不对,好像是冲着深水区过去的。我就喊他,提醒他别再往前走了,但他可能没注意到我,眼看着赛车进了深水区,车头一沉,就下去了。”

他们冲去的方向,水深完全足以没过整个车顶。“当他们的赛车向着深水区过去时,我就已经开始朝他们跑了,边跑边喊还边挥手,提示他们注意。当他们的车头向下一沉时,我已经跑到了水边,眼看着赛车进了水,整个车顶都淹没了。我们一边一个分头去开他的车门,因为水特别深,完全是游泳游过去的。车门在水里比较重,我费了很大劲才拉开了主驾这边的车门。我等了一会儿,

> 这是一条建立在真正的泥石流灾害中的赛道——在饱受泥石流灾害后,打造出了世界上独一无二的泥石流赛道——在天然河道、山体自然形成的泥石流地形中进行的赛车比赛

还没见人出来,我想是不是安全被卡死了,打不开了?我深吸了一口气,准备一个猛子扎下去给他解开,正在这时候,驾驶员从水里冒了出来。我们撞烂了前档风玻璃,从水里钻了出来。”

据悉,如果不是他们及时赶到,当时被淹在水下的两位赛手都将有生命危险,而且时间再长一点儿也很可怕。不过,对于力伴电池车队来说,虽然把人救出来了,可自己的赛车由于在水里泡得太久,拖回到维修区之后,发动机还是没能抢修出来,本站比赛就此结束了。

东川赛道还有个特色,因为它是一条真正的天然泥石流赛道,所以,赛道的地形每年都会自然改变。东川泥石流赛道因此也被称为永不重复的赛道。即便有再丰富的经验,赛道却随时存在着不可预知性,险情无处不在。比如今年雨水偏少,使得整个赛道的平均速度有了一定的提高。结果赛场上出现了令人跌破眼镜的一幕:大牌车手纷纷落难落马,而车队的第三车手甚至是老板车手则挺身而出,勇敢担起为车队拿分的重任。

之所以能取得这样的爆冷成绩,他们的秘诀在于,降低速度,躲。泥石流赛道不仅路面沙石、尖石众多,尤其可怕的是,前车的越野轮胎一脚踩上去,它晃两晃走了,可是石头却被刨了出来,或者前车呼啸而过激起的沙尘严重阻碍后车的视线,给后车埋下无穷的隐患。所以,一些年轻的、缺乏泥石流赛车经验的车手就以东躲西藏,以撞不上石头为唯一目标。“一路就是躲石头,不停地躲。因为如果不小心爆胎了,一换胎就是八九分钟,很可惜,人又搞得很累,何必快这一点啊?慢又慢不了多少,最多慢两分钟。躲一下石头,车子也保护好。”广汽长丰车手蒋智洋说。

所以,老车手江惠坚说,在比赛中拼命抢时间拿成绩,那属于竞技体育的范畴,而我们更大的乐趣在于,享受比赛的过程,与赛道斗,其乐无穷。

桑兰打官司

■ 朱冲 / 文

桑兰,是最近的热点。

原因在于她为当年的受伤起诉美国相关机构及个人,共计索赔18亿美元——这可能是绝大多数中国人从未听说过的赔偿数额。

从目前的情况看,诉讼对桑兰并不有利。不仅在于诉讼期已过——桑兰1998年受伤,至今已13年。还在于桑兰认为,当年她做那个练习了无数次的起跳动作时,场内有人拉动垫子,对她形成影响,造成动作失误,所以属组委会管理失误。

可先不说证据如何收集,即使当事人愿意出庭作证,可十多年过去了,当事人的回顾是否有偏差,是否会被法律承认也是个问题。

更重要的是,即使证明了友好运动会现场组织工作存在疏漏,这是否是造成桑兰受伤的原因?”再熟练的动作,练习了无数次的动作就不存在失误的可能吗?

究竟结果如何,相信法律会给出公正的评判。从法律的角度说,这是桑兰的权利。她认为组委会存在管理失误,造成她受伤截瘫,所以起诉对方,追究对方的责任。

在桑兰的诉讼中,真正最具争议的是,起诉了当年她受伤后在美国的监护人刘国生、谢晓虹夫妇,向他们索赔一亿美元。

刘国生、谢晓虹夫妇是在桑兰受伤的第二天,1998年7月22日,受中国体操协会的委托,担当桑兰监护人的。此后的10个月时间里,刘国生、谢晓虹夫妇负责桑兰的生活起居。桑兰和中国体操队都曾对刘国生、谢晓虹夫妇的照顾表示感谢。

也正因为此,刘、谢二人在收到桑兰的诉讼后,倍感意外,并通过媒体大骂对方“白眼狼”。

桑兰之所以状告这对夫妇,原因是他们没有很好履行应尽的责任——当年桑兰只有17岁,还不到法定提起诉讼的年龄,监护人并未替她去争取权益。另据起诉书,刘、谢在担当监护人过程中,还存在不当得利、侵犯隐私等行为。桑兰在接受采访时还曾表示过,她当年受伤后一直在提有人拖动垫子的事情,但刘、谢被人打了招呼,不允许她们对外表态。

其实,桑兰起诉刘国生、谢晓虹夫妇,也是桑兰的权利。感情不能代替法律。不能因为当年得到他们二人的照顾,就从感情的角度认定桑兰不该忘恩负义地起诉对方。终生瘫痪的痛苦,非常人所能理解。桑兰希望借用法律为自己讨一个公道,理所应当。

只是,人总有着同情弱者的心理。当年,桑兰受伤,桑兰是弱者,大家都同情她,所以她受伤后反而比受伤前更知名。当然,我们相信,包括桑兰在内,没有任何人愿意用自己的身体去换取金钱和名声。可事实的确是这样,因为受伤才有了桑兰的今天。刘璇,贵为奥运冠军,退役后混迹娱乐圈至今也顶多是个三流明星。桑兰何以成名娱乐圈?

如果桑兰能够打赢官司,一切都好说。民意顶多是关心她获得的巨额赔偿款打算怎么花,是捐给慈善机构,还是自己享乐。可是,如果桑兰到时候输了官司,已经在部分媒体、公众中产生的忘恩负义的评价,会愈演愈烈吗?原先的好名声如果失去了,也就失去了原先的市场和价值。

这已经不属于法律的层面。

Bally 的网络扩张

在 Bally 进入中国的 25 年中,消费者的需求比以往更复杂,要求也更高,网络永久性地改变了客人与品牌之间的关系,进入零售店购买高级品牌已不是消费者唯一的选择。从本月 4 日开始,Bally 在中国推出了其中文在线商店 Bally.cn ,它将为整个中国提供一个了解 Bally 品牌的窗口,并使其产品能够以最有意义也最便捷的方式展现在消费者面前。

2009 年针对欧洲和美国消费者的 Bally.com 开始营业,使这些地区的客人得到了前所未有的第一时间接触 Bally 产品的便利。之后,Bally 不断扩展电子商务,使电子商务和实体店两种零售模式更加满足当地客户的需求。在 Bally.cn 上所选择的货品,也体现了其对中国市场需求的了解 ---- 特别注意提供中国客人喜好的产品,并在尺寸方面顾及中国市场的特殊要求。



Bally 全球 CEO Berndt Hauptkorn.

与 Bally 合作推出在线商店的意大利 YOOX 集团是一家专门帮助顶级品牌建立在线商店的电子商务公司,此前他们曾帮助过 Emporio Armani 等多家意大利品牌中国在线零售商店上线。此次和 Bally 的合作延续了二者在欧洲及北美合作合作的模式,Bally 负责产品定价、尺码、类别,YOOX 则在零售服务以及物流领域发挥自己的专长。

对网上消费者来说,愉悦的在线购物体验是很重要的,而 Bally 的目的正是能够跟每一个客户以最新科技的方式进行沟通,不管他们是住在哪里。

这个平台的设计是基于 I-PAD 的概念,摩登和充满灵感成为 Bally.cn 的应用特色。画面设计精美,容易使用,内容会不断更新,用一种现代和高科技的方式与消费者交流。电子商务的功能和品牌的宣传无疑是一种天衣无缝的结合。

Bally 网络商店的商品价格在经过仔细考量和当地汇率的折算之后,与实体店的商品价格相统一,产品质量得到无条件保证,并确保每件产品的尊贵以及独有的价值。这与以往追求低廉价格但无法保证产品质量的网上购物体验不同,Bally.cn 为消费者提供了与实体店接近的消费体验。在假货充斥的世界里,品牌自己建立在线商店是对诚信商务的有力支持。

Bally.cn 计划跟 Bally.com 一样,在不同季节开展一定的线上活动。不过为了能够给客人创造独享的体验,它不是用折扣的方式,而是用特别的产品以及一些独一无二的机会来回馈消费者。

与那些混合着不同商品的在线奢侈品销售网络相比,品牌自己的在线商店拥有得天独厚的优势:品牌可以自己决定网站页面风格以更好地传递自身形象,而丰富的货源免去了在其他网站常常遇到的断码困扰。

中国是 Bally 的重要市场,在 Bally.cn 投入运营之前,Bally 已在中国拥有不少忠实客户。因此对于此次专门为中国客户开发的购物平台,Bally 的 CEO Berndt Hauptkorn 乐观地表示,预期这个在中国首家的电子商务旗舰店将取得很好的成绩。

| AD



“进华尔街我不会开心的”

——访彼得·巴菲特

生活先锋 张晶 / 文

经济观察报:中国一些媒体称你作富二代时,你的感受是什么?

彼得·巴菲特:这很好玩。我到中国后才听说了“富二代”这个词。在美国所谓的家族已经不知经历了多少代,至少超过 100 年。我发现中国现在正是要谈论这个话题的时刻,或许因此出版社才要把我的书引入中国。

经济观察报:你想对中国这些“富二代”说些什么呢?

彼得·巴菲特:我们都是独一无二的,需要过有价值的生活。最重要的是屏蔽外界信息,真正问问自己想要什么。

经济观察报:做沃伦的儿子是不是很难的一件事?

彼得·巴菲特:其实我小时候父亲还不太出名,他并不是现在的“股神”,只是一个喜欢自己工作并能做得很好的人。(笑)当我尝试做音乐家时,没有人知道我父亲是谁。也就是过去 5－10 年间,全世界都知道了沃伦·巴菲特。

经济观察报:这会困扰你么?

彼得·巴菲特:除非这些人有所求,否则如果只是好奇的话,没什么关系,反倒给我个机会重新想一想人生。人们对我的书感兴趣,无疑也是因为我的父亲。我很感谢他。

经济观察报:几年前你父亲给了你一笔钱做慈善,这对你的生活有什么改变?

彼得·巴菲特:改变很大。我开始到很多地方旅行,看到世界上的很多问题和可能性。很多人一无所有,但每日早起,就为了以后能生活得更好一点。我不知道这样说对不对,尽管我们生活如此不同,但分享着同样的内在精神。

经济观察报:很多人都做慈善,你是沃伦的孩子,做慈善的方式有什么不同?

彼得·巴菲特:我们不会搞一个大办公室,招很多人。我们的办公室很小,有一批非常聪明肯干的员工。这和我父亲的做事风格很像。捐钱这件事有点像给公司投资,只不过是把钱给了世界上那些善良的人来改善社会。

经济观察报:你书中所讲述的核心,就是要遵循自己的内心。但我想中国的企业家们或许要花更长的时间去理解。他们用了极大努力获得目前的一切,甚至孩子尚未出生,父母已经为他们准备好了成长教育基金和将来职业规划,不可能拱手让人。

彼得·巴菲特:的确如此。中国文化非常不同,中国人的父母、祖父母对孩子的影响很大,我不想说孰对孰错。我可以想象,中国人理解这些会很难,虽然说我相信这些对他们依然非常有价值,但像你所说的,他们需要更长的时间才能体会到这点,也需要适度平衡。

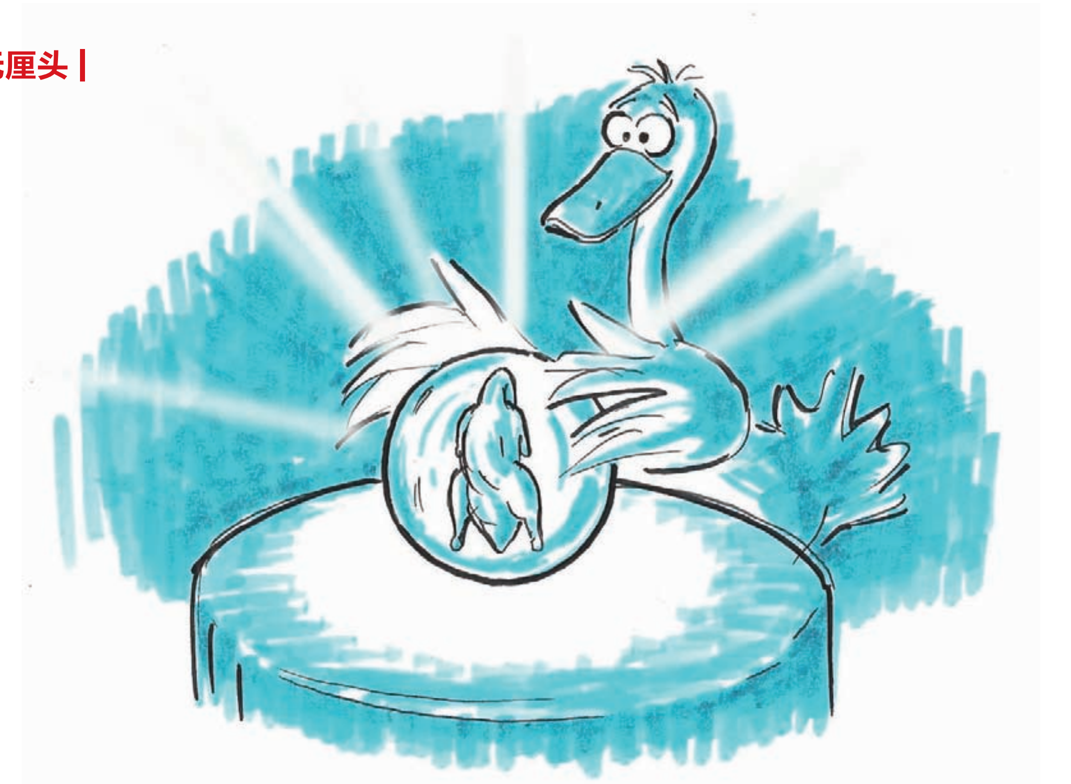
经济观察报:中国很多企业家生来就被认作是接班的。

彼得·巴菲特:对呀,我听过很多这种故事。每个人都不一样,有些人可能会很开心如此,但那些有自己梦想的人可能挺遗憾的。我想,如果你生来人生就被选定的,对一些人会是条很艰难的路,他们可能会有不同考虑。我在上大学的时候才认定自己喜欢音乐,很幸运我有机会做出这个选择。

经济观察报:你有没有想象过,当年如果走入华尔街,生活会什么样?

彼得·巴菲特:啊,那会非常不同。我想人们都会热衷听我来讲讲赚钱的技巧,但我不会开心的,那不是我。

| 无厘头 |



算命　　tango/漫画

网络时代的胃

医子禅 扁鹅 / 文

郁闷微博:今天整一下午,胃都很难受啊,说不出的痛。下午的季度分析会也是捂着肚子去的。前天晚上喝得太厉害,六个人喝了 5 瓶红酒加 3 瓶白酒。

跟贴之一:只许你这领导胃疼啊?前天晚上我不也给灌了吗?吐三回。今天胃有种烧心的感觉。下午的会,我也想捂肚子!不过看你先捂了,我就没好意思,怕别人说“东施效颦”啊。

跟贴之二:你们两个大男人喝酒胃疼活该。我们女生不喝酒,不过有时候胃也难受。我怀疑是节食搞的。做女人苦啊,身材最重要～

跟贴之三:怎么大家胃都不好啊?团购胃药吧。我胃不舒服的时候就吃两粒,懒的去医院。不过好像近来有加重的趋势啊。

互联网急速膨胀着,越来越难以定义。无神论者与各类宗教的信仰者、男女与老少、以及乐善好施者与各类大盗和小偷,都在使用并改变着互联网。人类社会的几乎所有公共秩序都是通过战争来确立的。而在这个毫无秩序可言的蒙昧的网络原始时代,我们已经有幸开始目睹一些利益群体间的互联网局部战争(感觉总有一天会迎来互联网的世界大战,那场面一定比虚构中的《2012》更为刺激)。

战争偶尔能表现出正义,但一定伴随着罪恶。近一个时期,互联网评论者的嘴巴里最时髦的词莫过于“原罪”两字。我是一个无神论者,但并不妨碍我对宗教理论中的哲学思想进行探究。西方宗教里,与“原罪”理论关系最密切的,就是大家熟知的“七宗罪”:傲慢、妒忌、暴怒、懒惰、贪婪、暴食及色欲。而近年来国内互联网的几乎所有重大事件中,都能看到这七个“重大恶行”的影子:打击色情网站、3Q 的“焦土之战”,还有就是最近作家联军发起的针对互联网首富的“斩首行动”。

说到百度文库的利益之争,作为一个旁观者,更能较为清醒地去思考和认识。批评作家们?这种傻事我是不会去干的,解剖一下百度倒是可以。说实在话,就觉得,百度文库像是被贪婪大脑支配的一个巨大的胃,啥都吃,不管谁喂的都吃。吃完确实也长了膘,问题是,闹了严重的消化不良。末了,还是得吐出来,伤了胃,伤了身子,还伤了面子。

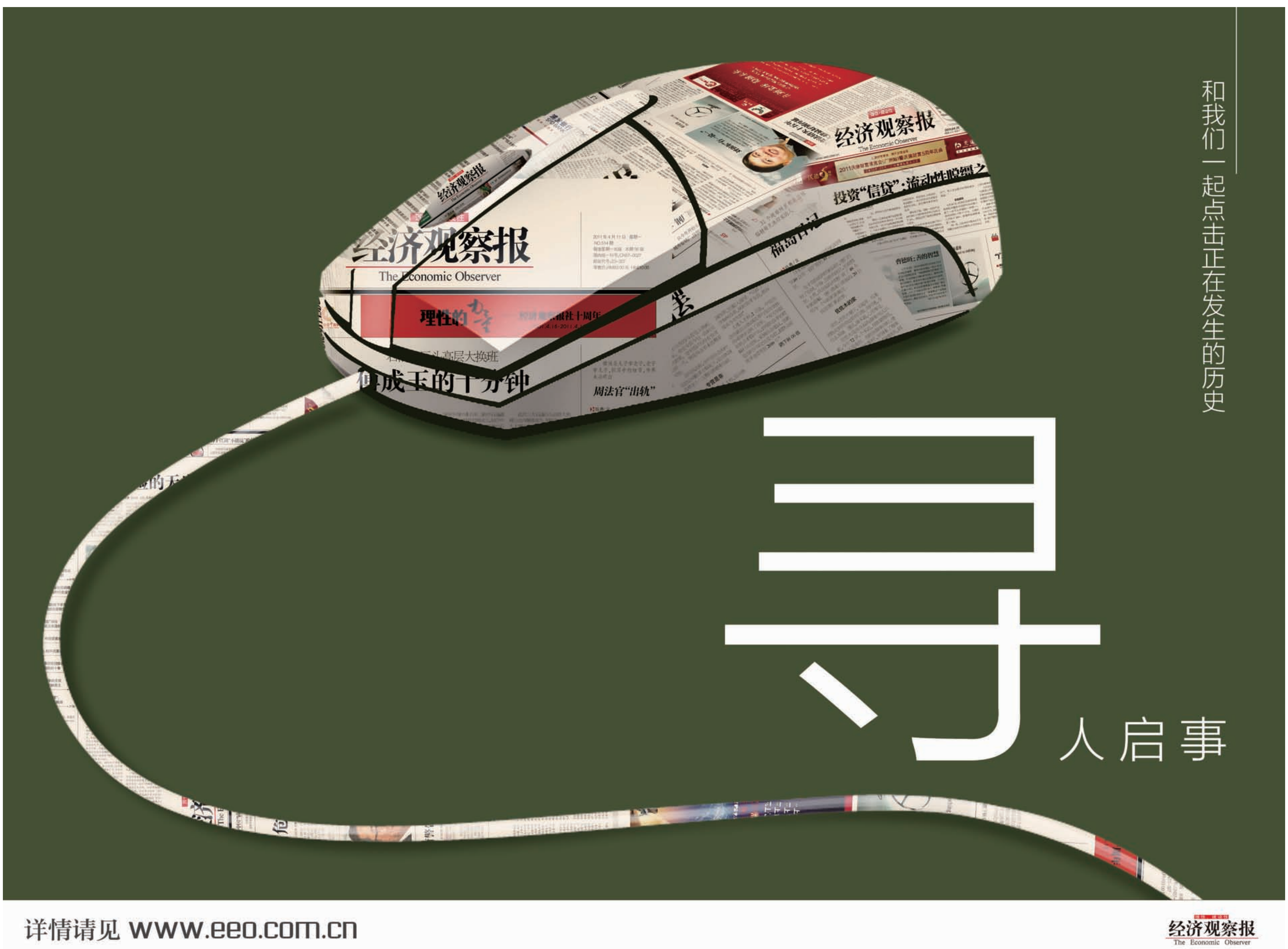
其实那,骂完别人,也要回过头来想想自己。互联网象人一样长着胃,人也象互联网一样不爱惜自己的胃。掰着手指头数数,追求财富、追求成功的道路上,落在我们胃上的各种“原罪”一样都没少过。

贪婪的食欲、暴饮暴食伤着我们的胃。生活条件好了,食品丰富了,啥都想吃。吃进去拉出来经过大自然之手又变成食物的那些品种,都是古人的东西,远远满足不了我们的需要。吃人造的、吃特别凉的、吃特别辣的,反正吃古人吃不着的。喝也要喝得好,葡萄酒、五粮液、马爹利混着喝。我们的胃,似乎已与古人的不同,真的么?

掺杂着傲慢的工作热情、掺杂着暴怒的工作压力、掺杂着妒忌的“修身养性”伤着我们的胃。为了那份让你引以为豪工作,多少次的加班,多少次忽略了正常的一日三餐;工作中的竞争与压力造成的烦扰、暴躁,又让你不得不面对分泌紊乱的胃酸;而出于减肥瘦身目的的肆意节食,给你带来的是胃肠功能紊乱而不是美丽容颜。我们的胃啊,各种累。

懒惰也害了你的胃。如果说,吃瘦肉精、吃塑料面、吃地沟油都不是我们的罪;如果说,不吃饭狂喝酒都是工作需要;如果说,胃遭受的伤害都是身不由己。那么,对受伤的胃,总该有个说法吧?去趟医院检查一下总是应该的吧?你们家狗病了,你还带它去宠物医院呢!可是,你总有各种借口不去照料一下病中的胃。啥理由也别说,就是你丫懒惰!

现在,把左手放在你的中上腹,向你的胃保证:少吃辣不抽烟、少喝酒保证三餐、不舒服就上医院。李彦宏说,管不好,就不要百度文库了。我们不是首富,没有这样的气概;我们只有一个胃,切掉不要了就再也长不出来。所以,呵护它,别糟蹋。





酒店正对维多利亚港

世界上最高的酒店



490 米高的香港环球贸易广场

■ 朱冲/ 文

自诩为世界上位处楼层最高的酒店——香港丽思卡尔顿酒店正式开业。

该酒店位于香港九龙新落成的环球贸易广场(ICC)——490 米高的建筑为香港最高、世界第四——的 102 层至顶层 118 层。高空及毗邻维多利亚港湾的地理位置——这样的天然地理优势是北京等城市无法比拟的,住店客人可以俯视维港两岸及香港全貌。而且,客房价格并不如想象中昂贵,海景房 5500 港币,非海景房 4800 港币,甚至不敌三亚的某些酒店。另外,250 港币,外加 15%服务费的早餐同样便宜于国内大多数酒店 300 元 -350 元的价格。当然,一分价钱一分货,早餐质量、品种似乎也不是同一档次。不过,住在豪华的酒店里,享受着舒服的大床和枕头,睡懒觉通常是很多客人的一大爱好,早餐可能也并不那么重要了。吃了没两个小时,又到午餐时间了。

但也有两个问题。在香港这样一个海滨城市,到了夏秋的台风季,住在平均海拔 450 米以上的高空,会有摇晃的感觉吗?或者在那空旷的天际,仅台风呼啸的声音是不是就足够山雨欲来风满楼?另外,地处香港这样一个弹丸之地,和日本一样,再好的酒店,客房空间也难免让人感到狭窄。宽敞,那是美国酒店的特色,与星级等级无关。

拜香港发达的公共交通网络所赐,地铁九龙站就位于酒店楼下,从这里前往中环、尖沙咀不过 5-10 分钟车程。酒店楼下还有一个面积达到 9.3 万平方米的购物中心。LV、Prada、Cartier、Tiffany 等奢侈品牌一应俱全。酒店所处的香港新地标环球贸易广场(ICC)还是目前香港最顶级的写字楼。

> 世界上最高的酒店,到底是一大卖点,还是一大麻烦?

可正因为酒店是和商场、写字楼同处一楼,而非独有建筑,在提供商务、购物等便利的同时,对住店客人却带来了不便。从地铁出来后,需要首先搭乘滚梯来到大楼 9 层。驾车前往也必须首先来到这里,这是整座大楼——而非酒店——的大堂,客流在这里进行分流。上班的员工有专属写字楼电梯,住店客人则需要从这里搭乘 10 米 / 秒的酒店直梯至 103 层——酒店大堂所在地,入住、退房等手续均在这里办理。

电梯速度极快,从 9 层到 103 层,路途虽然很远,可只需要大约 45 秒钟的时间,所以,很多人在电梯里都会有耳鸣的感觉。不过,倒不必担心记不清楼层,这是惟一的必经之路,所以,电梯内的设置很简单,除了开关门之外,只有“103”一个按钮,不会给人以错乱的感觉,也算是方便客人的设计之一吧!

可问题在于,103 层并非终点,这里属于“不是终点的终点”——从 9 层起,电梯只能达到 103 层。甚至,到了这里才算是起点——这是酒店大堂,要想进入客房楼层,得在这里再次更换客房电梯,尽管两路电梯之间的换乘距离不过 10 米。

客房电梯从 103 层 -118 层。和很多高级酒店一样,为保护住客隐私,各个电梯楼层需要住店客人插入房卡才能生效。

如果说从 1 层 -9 层、从 9 层 -103 层、从 103 层到 118 层,需要至少换乘 3 次以上的不同电梯才能进入客房,是因为酒店位于大楼的最高部分,中间经过了商场、写字楼等环节,属于为获得观光楼层而必须付出的麻烦代价的话,那么,更令人不可思议的是,酒店餐厅位于 102 层。可在客房电梯内并没有“102”楼层。即从客房无法直接来到餐厅所在的 102 层,而需要从客房首先来到位于 103 层的酒店大堂,然后从酒店大堂换乘滚梯前往 102 层的餐厅。

世界上最高的酒店,到底是一大卖点,还是一大麻烦?



可以俯视维港的餐厅　本报资料室

丽思卡尔顿在浦东

■ 杨婷婷 / 文

路面宽广的陆家嘴金融中心,有着和老上海截然不同的气质。和浦西相比,浦东可以被看作完全不同的新城,就在 20 年前,这里更多的风景还是仓库与泥滩。伴随着上海新的开发与城市规划,轰鸣的工地随之而来。如今的陆家嘴,是中国旗舰城市的标志,那些仿佛要通天的摩天大楼,提供了探究这座城市最好风景的角度。

有人这样评价上海,认为旧式的上海在浦西,尽管有很多人沉浸在它的历史与充满怀旧气息的街道里,但确实是破落不堪的,只有在黄昏后,才会流露出迷人的一面。白天破落的弄堂在夜晚路灯的映衬下有着这个城市最妩媚的气质,然而陆家嘴不是,在那些看上去像科技大片里的现代建筑里,才是今日上海。

超高建筑已经成为了这里最普遍的建筑生态,也构成了最为上海的城际线。这个不过 7 平方公里的金融中心区内,布满了柏悦、君悦、香格里拉、丽思卡尔顿这类的五星级酒店。可以说,这里高级酒店的密度之高,在内地任何一个城市都难以寻找。

某个周末的黄昏,我在丽思卡尔顿酒店的电梯里遇到两个工作人员,他们认真地聊着最近的生意,工作人员从来不为此发愁。酒店的拥有者相信,占据着这样的好位置,它一定能复制位于南京西路上另一家丽思酒店的成功。

走到大堂门口,发现排着一队奔驰汽车,看来不少客人是奔驰邀请的嘉宾。对于这些高级酒店来说,在当下中国最不缺的就是这样的商务会务旅行客人,他们多数受过良好教育,对服务员彬彬有礼,不会提过分的要求。进入这个酒店后,始终有安静悦耳的音乐,酒店希望能够通过音乐把世界和外部快节奏的世界分开。

让客人感觉到宁静和舒适,是很多人对酒店最基本的要求,这一原则听上去简单,但真要做到却不是一般的难。硬件总是容易达标的,请一些著名设计师建立整体风格,在装修上别太吝啬,难的还是服务,好的餐厅和酒店设施固然能让人们念念不忘,但要选择做回头客,恐怕还是取决于服务质量。

在这方面,丽思卡尔顿一直很乐于用自己与名流的好关系说明自己的贴心。尤其是巴黎的丽思酒店,是 Coco Chanel 把那儿当作家的地方,在那儿居住了 30 年,他们还为 Coco Chanel 专门搭建了一部从后门外出的电梯,仅仅是为了让她上班更方便。如今世界各地的丽思卡尔顿,均隶属于美国万豪酒店集团,总部位于美国,却依然试图在不同国家的酒店传递自己一直以来的欧洲精致形象。

旅美作家林达在他的《带一本书去巴黎》里特别提到了去巴黎丽思酒店参观的经历,根据他的描述,那座酒店对于客人隐私的保护已经到了无以复加的程度。在那里,除非你是住店客人,否则作为游客参观都要接受门卫严厉的审视,中国的几家丽思酒店并不像巴黎一样,至少大堂服务员的态度会友好得多。



Coco Chanel 在巴黎丽兹酒店居住长达三十年　CFP/ 供图

负责开发浦东陆家嘴这家丽思卡尔顿酒店的并不是法国人,而是香港新鸿基地产,凭借自己在香港多年地标物业的专业和丰富经验成为了丽思卡尔顿酒店集团的合作伙伴,他们的合作不只在上海,目前全球最高的香港丽思卡尔顿酒店,同样是新鸿基地产的投资项目。

香港人把自己在香港多年的物业经验带了过来,同时还要符合丽思在全球制定的服务标准,丽思有时候看上去很像酒店界的黄埔军校,它的服务培训体系在业内一直很出名,或许唯一两度获得美国 Malcolm Baldrige 国家质量奖的酒店服务公司这一奖项更能直接说明它在个性化服务方面的擅长。在高级酒店业竞争激烈的今天,好服务或许不会让人特别记得,但疏漏却会常埋心中,曾有人抱怨上海一五星酒店门口无人帮忙叫车,出租车来了也没人开车门。对于热衷于尝试五星级酒店的人来说,这一个小细节足以让他把这家酒店从高级酒店的名单上直接划去。

因为城市有一条江流过,几乎所有毗邻外滩和矗立在陆家嘴的酒店都在宣扬自己的好风景,丽思卡尔顿并不例外。酒店客房在国金中心 58 层至楼顶,客房正对外滩与黄浦江,晚上景色尤其美。俯瞰整个城市不止在客房内才能实现,58 层的 Flair 餐厅是上海最高的户外餐厅,东方明珠近在咫尺,而且延续了丽思酒店一贯对私密性的重视,酒店特别为情侣准备了情侣雅座。事实上除了 Flair,酒店的意大利和中餐厅,同样像在巴比伦“空中花园”用餐,都有非常美丽的黄浦江江景。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
丽江	43%	↑	肯尼亚	364%	↑
九寨沟	37%	↑	越南	125%	↑
厦门	33%	↑	柬埔寨	84%	↑
香港	24%	↑	英国	77%	↑
澳门	22%	↑	新加坡	76%	↑
西安	11%	↑	日本	63%	↑
三亚	9%	↑	泰国	63%	↑
桂林	–12%	↓	韩国	58%	↑
上海	–43%	↓	印度尼西亚	44%	↑
北京	–47%	↓	法国	5%	↑

(11–05–04 到 11–05–10)

携程专家点评:
本周旅游预订和出行人气的特点是,境内长线旅游以及出境旅游上涨,节后城市周边短途旅游有所降温。但总体人气提升,显示出 5 月份旅游市场进一步进入旺季。
国内旅游方面,丽江、九寨沟、厦门人气涨幅最高,还有港澳、三亚、西安这些热门线路都持续升温。自由行和团队游都获得了不少游客青睐。随着五一小长假旅游高峰结束,热门线路报价下降了 2 到 3 成,也刺激了出游。旅游旺季进一步到来,5、6 月抓紧出行比较合适,一些线路暑期旅游价格预计将有所上涨。比如,预期 7、8 月香港自由行价格上涨 20%。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	6 折	680
北京 – 广州	6 折	1020
北京 – 深圳	8 折	1400
北京 – 杭州	5.5 折	630
北京 – 成都	5 折	720
北京 – 青岛	7 折	500
北京 – 大连	6 折	430
北京 – 武汉	6 折	650

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费
(11–5–16 到 11–5–22)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京西单美爵酒店	4	2392	780
上海	上海瑞吉红塔大酒店	5	3784	2059
广州	广州海航威斯汀酒店	5	4600	1645
昆明	昆明邦克饭店	5	1200	399
杭州	杭州紫晶大酒店	4	1080	418

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666(免长话费)
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励





何多苓 2010 年闭关之作《兔子系列》 何多苓 / 供图

何多苓:不入主流

■ 本报记者 刘彤 成都报道

瘦高、卷发、英俊、忧郁,直到今日,何多苓仍旧是这副形象。一个画家,赖视觉形象为生,出了名的帅也算是天赋。他画的《春风已经苏醒》、《青春》、〈蓝鸟〉、《今夕何年》、《小翟》等,既不是政治波普,也不是怪诞荒谬,却带有画家强烈的个人特质,忧郁而细腻,抒情而优美。这种特质之强烈,几乎到了偏执的地步。他的风格几次转变,由最早的唯美转向迷楼、春宫等世俗系列,接着又转向如今那种理想与世俗相融合的诗意,如这次展览首次亮相的《兔子系列》。无论如何变,他从来没赶过艺术的时髦,在 90 年代很长一段时间似乎被主流当代艺术遗忘,却恰好有助于他跳出繁华,寂静而热忱地画着那些有着严密的轮廓,而轮廓之内一切精妙的画作。在 5 月 9 日上海美术馆开展的何多苓个展《士者如斯》上,50 多幅作品,里面全是单个人物形象,都有着这样的特质。很巧,5 月 2 日,演员宋丹丹以 350 万的价格在艺术北京展会上购得何多苓一幅《舞》,算是这次展览很好的先声。而 9 月间,这个展览将移师中国美术馆。

赶赴上海之前,何多苓在成都的画室里接待了北京一家艺术机构的策展人。画室位于三圣乡蓝顶艺术区,这座白色的画室建筑由何多苓自己设计,他对建筑非常痴迷,连女儿的建筑专业也是由他帮助选的。现在女儿已经赴美读建筑研究生,但他并不赞成女儿做一个专业的建筑师,"这个工作太累"。起先记者以为是他指建筑师经常去工地,他马上补充说:"建筑师要不停地与人打交道,不断地听甲方的意见。"原来是怕累心。

除了对建筑感兴趣,何多苓最喜欢的是音乐。他从小爱画,还得过很多奖,但兴趣很快像其他男孩一样,转移到无线电航模之类的玩意儿上,正式学画,却是 25 岁才开始,之前一直喜欢音乐,想考作曲系。当知青时,能会些吹拉弹唱的,很有优势。他父母都是大学老师,希望他学数理化,走遍世界都不怕。他却学了美术。他庆幸自己的选择,但音乐一直都是业余爱好。他会用作曲软件作曲,也是那种带古典气息乐,但绝对是现代音乐,却"不是谭盾那样的现代"。他懂对位与和声、调性转换,像爱读书一样爱读谱。这次《士者如斯》展览的策展人欧阳江河也是位古典音乐爱好者,两人经常在一起听音乐。音乐一响,欧阳江河就开始讲起自己的理解,何多苓就打趣他:你是假的(爱好古典音乐)。

对音乐与文学,特别是对诗歌的疯狂热爱,是造就何多苓绘画抒情的文学特质的重要因素。何多苓的前妻翟永明,是著名的女诗人,也是画家一系列重要作品的主人公。在何多苓成名的上世纪 80 年代,成都是全国的诗歌重镇,几乎所有的重要诗人都聚集或"流窜"到成都。不难想象当时的时代气氛对敏感的艺术家有多么深刻的影响。那时的他,"好好享受几年清茶淡饭,无拘无束,吃吃火锅,缠缠粉子(成都话称漂亮女人),画出一些无铜臭味的作品"(摘自何多苓 80 年代致友人的信)他承认,自己的朋友圈子比较窄,不含三教九流,除了画家占据最大份额,剩下的就是音乐家和作家诗人。他把最后一部分统称为"文人"。

接受采访,何多苓愿意谈技术,他有朋友也愿意谈他的技术。"理想的状况当然是每画一笔都是思想的表达",所谓笔到意到。如今的风格越来越淡,透明,与早期的繁复细密不同,但表面单纯,内里仍旧复杂。



何多苓 肖全 / 摄影

一些大画家早就雇佣枪手了,何多苓依然沉浸在一笔一划的喜悦中,他向藏家承诺,他的作品的每一笔都出自他本人之手。

北京来的策展人要做一系列名家与学生的展览,正好何多苓的学生曾朴与何千里在最近表现不俗。何多苓自己的画基本上都运到上海,画室里只剩下学生们的作品。学生们跟策展人聊天时,一边给他削水果,泡茶,帮他发微博,像任何大师的学生,他们叫他"何叔叔"而不是"何老师"。忙完白天的事,策展人说想吃火锅,晚上大家闹哄哄地去吃火锅。吃完火锅,又去宽巷子的白夜酒吧喝啤酒。白夜是翟永明开在成都的文艺据点。大家挤坐在最里面的一桌,这个时候,何多苓已经不是"老师"或者"叔叔",任人搂搂抱抱,推推搡搡,勾肩搭背,每次的碰杯都是他先举起,一个一个地碰过去。对面的墙上正好是他的成名作《春风已经苏醒》的复制品,何多苓嘻嘻哈哈地回忆当年画画条件窘迫,只好自己穿件棉袄摆姿势写生。

泡完酒吧,成都的夜空飘着雨,何多苓的眼里已经布满血丝,但仍召集众人打车去宵夜,寻找正宗的"老妈蹄花"。苍蝇馆子外排着长龙,9 个人挤坐在一张小桌上,狼吞虎咽地干掉自己眼前那一碗,像所有的食客一样,把骨头吐得满地满桌。学生说,每周,何多苓都会度过几个这样放浪的波希米亚式夜晚。

访谈

经济观察报:你的这次展览名为"士者如斯",谐音"逝者如斯",这只是一个文字游戏,还是有特殊解释?

何多苓:这是策展方布鲁姆画廊取的名字,并没有和我讨论过,只问过我行不行。他们觉得我的画比较符合中国文人传统,想借机提出"士"的概念,探讨中国当代知识分子的状态。我个人没有想过这个问题,对我来说还是画画最重要。借展览提出"士"这个概念,而不是仅仅办展,我觉得这是策展方的潜力。

> 我追求的是技巧和我所要表达的内容的高度结合,技巧是内容的具体化

经济观察报:本报的读者大多是非专业的,你觉得他们会对你作品的哪些方面产生共鸣?

何多苓:气质上的东西,诸如"抒情的"、"忧伤的"这些可以量化的东西。技巧上,好的画家能够达到技法上的完全统一,也有些人会注意到我的用笔用色,还有人会觉得这很赏心悦目,所以大家接受。我的风格并不是当代艺术的主流所追求的,而是个人化的抒情作品,策展人觉得我是中国坚持用抒情方式画画的画家之一。

经济观察报:女性在你的作品中占据很大的比重,是否和你的个人经历有关系?

何多苓:这是个人的偏好。女性符合我所追求的诗意和抒情性,人们对我的文化界定也是因此。女性形象是传统题材,在技法上有挑战性,不管是造型、色彩,还是性格的刻画都要求比较细腻。男性我也画过,但并不是我追求的,现在很多画家都开始画男性,感觉上比较现代,男性形象也比较适合恶搞。

经济观察报:你作品里的女性形象都很理想化,特别是翟永明,被你刻画得非常完美,无论是气质还是容貌,作为一个画家你对女性美是如何理解的?

何多苓:外在的美其实还在其次,精神上的美是最重要的。我画肖像的时候都是很注重这一点的,就是赋予对象一种气质,有的模特儿本人就拥有某种气质,有些没有,我还是凭空画出来。很多人对女性美有意见,我没有,就是要画好它,哪怕不那么动人的表现对象,也有一种美,我信奉罗丹说的:"不是缺少美,而是缺少发现"。但翟永明的确是个很好的表现对象。

经济观察报:你是一个很活跃的画家,但是上世纪 90 年代有一段时间你并没有经常出现,这是什么原因?

何多苓:我进入不了也不打算进入中国绘画的主流。如果进入就跟着中国绘画的大潮走了,排除技巧,把画画作为符号化处理,并且和中国当下的政治背景,至少是文革以来的政治背景有所呼应。但我的画以个人情感为出发点,体现一种美,很个人化。如果要让它主流化、公众化,他们会觉得这不是中国画家应该做的事情。我了解这种潮流,但是我并不打算进入。市场对画家的接受度,在中国美术史上的沉沉浮浮,这些都是画画以外的事情,不是我能控制的,而且我也在刻意回避主流的东西。我曾经改变过风格,在 90 年代以前,我的风格虽然不是政治题材,也得到过公认,90 年代以后我在探索新的绘画方式,完全抛弃了过去的画法,因此有十年的时间完全沉下去。那时候画过《迷楼》,没有得到认可,于是我也不画了,但是这几年又有别人开始画这种风格,《迷楼》时期只是我的过渡期。2000 年以后我开始画女性肖像,包括全身的,试图表现客观性,尽量排除过去那些诗意的、抒情的东西,当然,客观是和技巧结合在一起的。这种客观性坚持了很长时间,到 07、08 年又加入 80 年代曾经用过的隐喻性的内容,背景和过去不太一样,和人物结合在一起,那种诗意的东西又开始恢复。

经济观察报:我看过当年你给朋友写的信,不太赞成艺术的商业化。

何多苓:那时候还很幼稚,但是很真诚的。现在已经完全适应商品化了,而且觉得很正常,但是和藏家谈价钱的时候依然不是很自如,我需要有人帮我,我和环碧堂、林明哲都有过合作,现在就是和布鲁姆有阶段性的合作。

经济观察报:你喜欢音乐,而且学过作曲,这种娱乐方式太高级了,都是需要训练的。

何多苓:我对作曲有敬畏之心,作曲太复杂了,几乎就是数学,要精确到每个音符。绘画更容易。其他的音乐爱好者听音响、听音乐本身,然后去比较各种版本,演奏的特点之类,基本都是感性的。我尽量从理性的角度谈感受,我比较喜欢研究调性转换、和声这些东西。

经济观察报:如果你作曲的话会是哪种风格的呢?

何多苓:当然还是现代的,但不是谭盾那种,而是古典的现代实验。我想加进一些古典的乐器。我可能还是比较保守、传统。古典音乐被很多人认为已经结束了,但是仍然有人坚持在写交响乐,对传统的音乐比较感兴趣。

经济观察报:《春风已经苏醒》是你的代表作品,但你好像在否定它,是这样的吗?

何多苓:也不是否定,只是现在看来可以做到更好。当时下的是笨功夫,产生一种极为厚重的效果。现在我比较喜欢飘逸一点的,这不是否定,而是时代的体现,当时只能那样画,照片七拼八凑地完成。现在的孩子都用电脑画,但是我还是喜欢用照片,模特不会坐那么长时间,而且用照片有很多想象空间。我也会对着真人写生,但那会局限。

经济观察报:你是否认同画画首先是一个手艺活,是工匠的营生?

何多苓:我是这么认为的,成为一个能工巧匠是我所追求的目标。我追求的是技巧和我所要表达的内容的高度结合,技巧是内容的具体化,这大概也是把我的画和文人画进行类比的地方,但是这很难达到。

经济观察报:你说过你的所有作品都是你自己亲手画的,没有枪手,这个你是可以向大家承诺的吗?

何多苓:可以。我只合作过几幅画,就是跟艾轩合作的那个"邓小平",还有那个"第三代人",也是我们两个合作的,其他就没有合作过了。现在就是请工人把画框做好,把画框刷好,那个工作很累而且枯燥,所以请工人做。

经济观察报:那现在一年能画多少呢?

何多苓:我去年画得最多,画了十来幅画吧,十五还是十六幅,这算是画得多的了,我从来没有超过二十幅。当然我说的是大画,小画不算在内。

经济观察报:那你现在有多少画在藏家手里呢?

何多苓:没算过,可能有几百多幅,至少三百幅吧。

水墨李华弌

■ 王隽 / 文

旅美画家李华弌在中央电视台新址附近的酒店式公寓里租下了一间工作室,把画画的家伙仕儿都搬了进来,"还有一些订做的桌子和放笔的架子没送过来,但我已经在这里画画了。"墙上挂着两幅半成品,左边的一幅泼好了墨,还未下笔。

宣纸是请人专门做的"半生不熟"的纸,墨是上好的日本墨,屏风画的"画布"金屏风也来自日本,画扇面时他有一幅特制的扇面架子,1982 年就去了旧金山定居,李华弌却依然很"东方"。

李华弌是上海人,他六岁学海派花鸟,师从王一亭的儿子,"那时候学得认真,肯用功,小孩子胆子大,下笔也大——海派花鸟,下笔大好看,旁人就夸,但是我不懂为什么好,想来想去,决定不学这个了,改学西画。"

西画的老师是皇家学院毕业的,功底好,学完了素描,该画油画时,就到文革了。李华弌在这段时间里做了宣传干事,用他的话说,"也就是画宣传画,才能练油画功底,那会子除了宣传队,谁有材料和笔画画呢?"文革一结束,他就和太太移民美国。

去西方学画的中国艺术家们,多多少少都会在之后的作品里体现出中西合璧的迹象,从早年间的黄玉、林风眠、徐悲鸿到解放后出国游学的这一批当代艺术家,不可避免都会被影响,你很难想象,一个终于出国学习油画的画家,在三十多年后,带着他的仿宋山水画回来做展。

李华弌听到这个就笑了,他说,"你和我刚到美国时候想的一样,那里怎么会有中国古典美学的东西呢?可是结果相反,80 年代初我在那儿,见到了许多研究中国宋画的学者,纽约大都会博物馆等一系列博物馆里的宋画不比国内少,浙江大学花了大功夫出了《宋画全集》,里面有六七本都是美国博物馆里藏的宋画,旧金山有专门的亚洲艺术博物馆,铜器、瓷器 700 多件精品,洋洋大观。美国人没有历史,他们尊重东方的历史,研究中国古画的氛围很好。我在那里可以通过博物馆的朋友去看宋画,那个年代在中国很难做到这一点。中国人重视明清的画作,晋唐宋元少有提及,出国后我离宋画反而更近了,也越发觉得它好。"

4 月下旬,李华弌的个展分为两个部分在北京展出:中国美术馆展出老作品,天安时间展出新作,预展时,人们讨论他作品里的"现代性",认为西方美学潜藏在他的画作里,也有人称他是宋式高古水墨画的现代传人,李华弌自己的阐释简单,明了。

"首先,我是一个拿传统材料和笔法做事的人,水墨、笔法是我最看重的东西;然后你看,我的画和宋画有一个很明显的区别,就是里头没有人物,中国的古人为了表达对自然、天地的敬畏,表达自身的谦卑,人都是在山野中非常渺小的一个点,我认同这点,那么如果人不是英雄,就让树木、花草、山石成为英雄,只画它们,还有一点也很重要,有人就有服装,服装就有年代特点,索性就不画这个。"

"你刚刚说有人评价我的画有现代性,大概是说在构图上,把古画中截取一部分,比如一块山石,一棵树,画成一整幅画。这是因为我们目前生活的世界由于技术的发达,让人们有了观察微观世界的能力,人们对高清、对局部的细节更加敏感,所以,我也发生了这个视角的变化。可能现代性就来自于这些吧。"



扇面比画更接近古画的笔法 李华弌 / 供图

谈芭菰是草中妖

—— 一个戒烟者的自白

■ 杜然 / 文

打开门,有七件事。第八件,就是吸烟。

人类与任何一种植物的关系,都没有与烟草这般复杂,它跨越了种族、文化、性别、历史的界限。因为它,人类被莫名其妙地划分为了吸烟者、非吸烟者和前吸烟者。因为它,人类第一次成为了植物的奴隶——我一直就怀疑“植物大战僵尸”是带有某种现实指涉的游戏。

基因学家已经证实,烟草的起源中心位于秘鲁和厄瓜多尔的安第斯山区。今天无从知道最初的吸烟者究竟是在什么情形下开始对肺部发起了挑战。但可以肯定的史实是,烟草的出身不清白——可怜的西班牙人把烟草连同梅毒一起传播到世界,尤其是那些染上了梅毒的征服者,因为浑身难受,就学着土著人抽烟来麻醉自己。

吸烟与禁烟的较量,几乎在烟草传播开来的同时,就开始了。最早禁烟的是教会。那会儿还是中世纪,人类连直肠和食道的概念都不是特别清晰,所以教会绝无可能出于健康考虑颁布禁烟措施。真实原因是,在教会眼中,沉溺于任何容易腐化堕落的事情,都是一种罪过。

明朝开朝一段时间后,哥伦布才把烟草从美洲带回欧洲;但明朝还没闭朝,烟草就传到了中国,根据音译,人们称之为谈芭菰。种烟草比种粮食划算,于是崇祯帝怒禁烟草。只可惜,在他吊死在景山前,自己就把这道旨令给废了,因为兵部尚书告诉他,清兵能打仗都是因为嗜烟如命。

朱由检颁旨禁烟的同时,其他国家的国君也在做着同样的事情。往北,那会儿在“北极熊”掌权的叫罗曼诺夫王朝,它的开国君很讨厌吸烟,任何使用烟草的行为,先罚钱,然后撕裂嘴唇,再阉割,要是还活着,就流放西伯利亚。从俄国往南到奥斯曼帝国。当时的统治者穆拉德四世举办焰火晚会庆祝得子,结果意外引发火灾烧毁了大半个君士坦丁堡。从此他憎恨一切跟烟火有关的东西,经常乔装打扮到街头找人要烟抽,只要给他烟的人马上砍头,一年下来砍掉了 2000 多个脑袋。波斯国借鉴了奥斯曼帝国对烟草相关罪行施以极刑的做法,但他们青出于蓝而胜于蓝——直接把融化的铅水灌入烟草商人的喉咙。

> 快感,并非全部来自尼古丁,也许还来自指缝间的无聊,以及对点火、吸入、吐出这一仪式化过程的迷恋

人类的吸烟史之暴力、之残忍、之血腥,丝毫不输人类的情史。历经如此多的磨难,人类为什么还要对烟草矢志不渝?因为烟草既是杀人凶手,也是安慰者。冉冉升起的烟雾,令吸烟者与危险之间的关系变得暧昧起来。如弗朗西斯·培根所言:“它因为能带来一种神秘的愉悦而征服了许多人。一旦习惯了吸烟之后,人们就难以抵抗它的诱惑。”

但也有科学研究表明,一些人的举止、情绪并不受体内尼古丁数量的影响。这说明,尼古丁不可能解释所有人的抽烟行为。快感,并非全部来自尼古丁,也许还来自指缝间的无聊,以及对点火、吸入、吐出这一仪式化过程的迷恋。甚至,如弗洛伊德所云之处在“口欲期”,或者通过对身体重要器官的摧残而获得施虐与受虐的双重快感。



吸烟与禁烟的较量,几乎在烟草传播开来的同时就开始了 华盖创意 / 供图

就像许多无法成功的戒烟者把失败原因归结到尼古丁的强大,许多吸烟的反对者也让尼古丁承担了一些其实没有百分百科学证据可以证明的罪行。身为一个截至 2010 年 10 月 7 日的吸烟者,我必须实事求是地指出烟草的某项潜在优点:根据科学界传出的新闻,烟草有可能是宫颈癌治疗疫苗的新载体。我不相信这是烟草公司花钱做出来的新闻,因为如果是那样的话,考虑到烟民八九成是男性,他们更可能编造的是前列腺方面的疾病。

没错,我是一个前吸烟者。虽然我认同香烟是由物质转化为精神的最佳典范,但我还是不再埋头满足一种永远无法满足的欲望。

戒烟,是一个跟年龄有关的动作。当你到了某个年龄段,你会发现同学聚会上永远少了一些人,你会发现你的某个熟人突然查出不治之疾,或者你的身上有部位偶尔出现了隐痛,于是你有可能去膜拜并捐钱给道长李一,或者预约一年之后张悟本的号听他说“绿豆治病”、“生吃茄子”,或者你决定戒烟。从非吸烟者到吸烟者再到前吸烟者这长达 15 年的经历,令我足以用“有深度”来形容人生。因为咳嗽不止,我在消极的享受和健康的求生中选择了后者。

我的戒烟过程借助了外力。朋友从国外给我寄来戒烟口香糖。我不敢说它对所有人有效,但至少在我身上只用四天就发挥了作用。在接下来的一个月时间里,看见香烟,我还是有拿起来的冲动,但稍微克制一下,那个念头就闪过去了。到现在,看见烟不仅已经全无拿起来的冲动,甚至看见抽烟的人,心中还暗暗滋生出优越感来,仿佛自己身上多出一个可以傲人的美德。当然,戒烟的后果远不止多出一些不太体面的优越感——咳嗽迅速好了,而且当你走在马路上,会不停有路人粗鲁地拦下你问气色好的秘诀是什么。

我觉得我能成功戒烟来自以下几个方面:1.有戒烟的强烈愿望;2.有一定的自制力;3. 那款戒烟口香糖对我的确有一定效果;4. 部分心中住着魔鬼的同事看见我就嚷“什么时候复吸啊,我们等着呢”。

虽然我认同每个人有选择抽与不抽的权利,但戒烟毕竟符合主流趋势。具有讽刺意味的是,戒烟的传播路线竟然与当年烟草的传播路线如出一辙;有人说,一个西方烟鬼倒下之后,会有十个亚洲的烟鬼顶上。在法国,甚至在以烟雾缭绕为文化重要构成的咖啡馆实施了禁烟。

马克·吐温说,天堂如果没有雪茄,他愿意下地狱。我不确定他是住在天堂的哪一边。如果是西边,我想我只能低头才能看见他——他应该已经搬到了地狱;如果他要是住在东边,我想我还是可以抬头看见他——他应该正在天堂抽着雪茄。

相关链接

哪些地方不能抽烟?

由卫生部公布修订的《公共场所卫生管理条例实施细则》中,“室内公共场所禁止吸烟”的规定自 2011 年 5 月 1 日起正式实施。

开始全面禁烟的公共场所包括:宾馆、饭馆、旅店、招待所、车马店、咖啡馆、酒吧、茶座;公共浴室、理发店、美容店;影剧院、录像厅(室)、游艺厅(室)、舞厅、音乐厅;体育场(馆)、游泳场(馆)、公园;展览馆、博物馆、美术馆、图书馆;商场(店)、书店;候诊室、候车(机、船)室,公共交通工具等。

“细则”中规定,车站候车室、机场候机室内的吸烟室也将被取消,但是否能真正实行,尚未可知。

境外的禁烟

西班牙:巴塞罗那曾被认为是最后一个吸烟者的天堂,香烟的低价和吸烟的自由曾吸引了很多游客,16 岁以的上西班牙人有超过三成都是烟民。2010 西班牙开始在所有室内场所禁烟,成为西欧最后一个开始禁烟的国家。

日本:日本规定未满 20 岁不能吸烟,未成年人甚至不得购买火柴和打火机。日本政府特意发行了成年人才能申领的电子卡片,在自动售货机上买烟,需刷卡确认身份,杜绝青少年通过这个渠道购买香烟。

香港:除去在一切公共场所禁烟以外,香港入境署要求每位入境者只能携带 19 根香烟(保证香烟已开包,无法销售)或 1 根雪茄,一为控烟,二为防止夹藏走私香烟。如果违规且为申报缴税,有可能被罚款 5 万港元甚至监禁。



主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京琢雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008